

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СИБИРСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА, УПРАВЛЕНИЯ И
ПСИХОЛОГИИ»

ЦЗИЛИНЬСКИЙ ИНСТИТУТ РУССКОГО ЯЗЫКА
(КИТАЙСКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА)

"Молодёжь Сибири - науке России"

Международная
научно-практическая конференция



24 апреля 2018 г.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СИБИРСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА, УПРАВЛЕНИЯ И ПСИХОЛОГИИ»
ЦЗИЛИНЬСКИЙ ИНСТИТУТ РУССКОГО ЯЗЫКА (КНР)

МОЛОДЁЖЬ СИБИРИ - НАУКЕ РОССИИ

Международная
научно-практическая конференция

24 апреля 2018 г.

г. Красноярск

ББК 65+67+88

М 75

М75 «Молодёжь Сибири – науке России»: материалы международной научнопрактической конференции / Сост. Т.А. Кравченко; Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». – Красноярск, 2018. 322 с.

ISBN 978-5-94969-099-4

В сборнике представлены научные материалы международной научнопрактической конференции «Молодёжь Сибири – науке России».

Главный редактор Забуга В.Ф., ректор
СИБУПа, к.э.н., профессор.

Редакционная коллегия:

Дубровская Т.В., к.э.н., доцент; Забуга

С.Ш., к.социол.н., доцент;

Лалетин Н.В., к.техн.н., доцент;

Плахотнюк Л.А., к.филол.н., доцент;

Ридель Л.Н., к.э.н., доцент; Суворова

Н.В., к.пед.н.

Ответственный за выпуск Третьяков

А.С., к.п.н., доцент

© Сибирский институт бизнеса,
управления и психологии, 2018.

ISBN 978-5-94969-099-4

СОЦИАЛИЗАЦИЯ И ДОСУГ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Абросимов С.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. На сегодняшний день, в нашей стране, остро стоит проблема организации жизни людей с ограниченными возможностями здоровья. Для таких людей, в нашей стране, созданы минимальные условия комфорта, как в быту, так и относительно проведения досуга. Зачастую отсутствуют элементарные приспособления для их комфортной жизнедеятельности. Очень часто дети и подростки с ограниченными возможностями ощущают себя подавленно, в депрессии, это связано с ограниченностью и замкнутостью пространства в котором они находятся.

Ключевые слова. Культурно-досуговая деятельность, люди с ограниченными возможностями здоровья, реабилитация детей, интеграция, клуб инвалидов, адаптация.

На протяжении всей истории общество меняло свое отношение к людям с отклонениями в развитии. Оно прошло долгий путь от ненависти и агрессии до терпимости, партнерства и интеграции лиц с отклонениями в развитии в общество здоровых людей. В связи с этим важно отметить, что все более широкое распространение получает точка зрения, согласно которой забота общества о лицах с ограниченными возможностями является мерилем его культурного и социального развития, а также нравственного здоровья.

В России инвалидность детей и взрослых с точки зрения медицины рассматривается как недуг, заболевания и патология. Такая модель волей неволей заставляет ребенка почувствовать себя «ненормальным», обрекает на признание неконкурентоспособности с остальными детьми, а так же усугубляет отношения сверстников к инвалидам.

Ребенок, имеющий инвалидность, может быть так же способен и талантлив, как и его сверстник, не имеющий проблем со здоровьем, но обнаружить свои дарования, развить их, приносить с их помощью пользу обществу ему мешает неравенство возможностей. Ребенок - не пассивный объект социальной помощи, а развивающийся человек, который имеет право на удовлетворение разносторонних социальных потребностей в познании, общении, творчестве.

Помимо доступности для детей с ограниченными возможностями здоровья обучающих программ в коррекционных школах, государство должно пойти навстречу их социальным потребностям и создать систему социальных служб, позволяющих нивелировать ограничения, препятствующие процессам их социализации и индивидуального развития. Обязательно должны быть доступны центры социальной реабилитации для вывода детей из состояния изоляции. А так же наше государство и общество могут организовывать различную культурно-досуговую деятельность для людей с ограниченными возможностями здоровья, в целях их оптимального вхождения в социокультурное пространство и восстановления социокультурных связей.

В отношении людей с ограниченными возможностями, культурно-досуговая деятельность, представляет собой процесс создания условий для организации свободного времени, связанный с реализацией их потребностей и интересов, обладающий личностно-развивающим характером, социально-ценностной ориентацией и самореализацией.

Участие в различных видах досуговой деятельности является необходимой областью социализации, самоутверждения и самореализации инвалидов, но ограничено, в связи с недостаточным уровнем развитости и доступности.

Итак, при организации культурно-досуговой деятельности, направленной на реабилитацию лиц с ограниченными возможностями, следует учитывать:

- индивидуальные психофизиологические особенности людей с ограниченными возможностями;
- организация культурно-досугового пространства в процессе реабилитации людей с ограниченными возможностями;

Рассмотрим условия, которые способствуют восстановлению социальных, психологических и физических функций инвалидов посредством организации культурно-досуговой деятельности:

1. Разделение требований и индивидуализирование обучения, то есть модифицирование рабочей программы (зависит от деятельности учреждения);
2. Создание особых кружков для молодых инвалидов, с целью повышения уровня развития инвалидов и побуждения интереса к совместной деятельности;
3. Использование коррекционно-воспитательной направленности работы специалистов;
4. Создание щадящих условий (благоприятные условия труда, рациональный режим труда и отдыха; использовать гибкий режим рабочего времени), упрощенного режима;
5. Использование методов, средств и приемов, с учетом возможностей молодых инвалидов;
6. Учет особенностей психического развития, причины трудного поведения при организации коррекционно-воспитательной работы.

К наиболее распространенным формам организации культурно-досуговой деятельности относят:

1. Создание кружков и клубов. Наличие на территории муниципального образования людей с ограниченными способностями объединенных общностью интересов и способных к самостоятельному передвижению или с незначительной посторонней помощью.
2. Кружки прикладного творчества.
3. Кружки художественного самодеятельного творчества, в том числе литературного или творческого объединения со смешением жанров.
4. Клубы выходного дня для родителей детей-инвалидов.
5. Игровые программы (специально подготовленные, с учетом физических и умственных способностей людей с ограниченными возможностями).
6. Организация праздников, концертов.
7. Постановка спектаклей.
8. Организация информационно-просветительских программ.
9. Проведение различных реабилитационных программ, например, арт-терапия, которая включает в себя группу лечебных и коррекционных методов, применяемых специалистами с соответствующей профессиональной подготовкой, на основе одной из экспрессивных модальностей – визуальных искусств, музыки, искусства театра и танца.

Интеграция в социокультурное пространство происходит благодаря клубам для инвалидов (клубам для детей с ограниченными возможностями здоровья), в которых осуществляется процесс творческой, физкультурно-оздоровительной реабилитации. Насыщенность и разнообразие мероприятий позволяет заинтересовывать детей, раскрывать их творческий потенциал. Конкурсы, концерты, праздники помогают детям с ограниченными возможностями открыть в себе способности, о которых они раньше даже не подозревали.

Одним из направлений деятельности клубов для людей с ограниченными возможностями является творческая реабилитация – процесс, способствующий развитию личностного потенциала молодого человека благодаря различным видам художественной деятельности, направленной на приобщение к творчеству, накопление знаний в его различных направлениях; приобретение практических умений и навыков, развитие художественных способностей, речи, моторики, логоритмики, вкуса.

Каждый человек наряду с производственной деятельностью нуждается в культурном досуге и отдыхе. Люди с ограниченными возможностями лишены возможности заниматься продуктивной деятельностью. Именно поэтому досуг играет для них огромное значение. От его наполненности и содержания напрямую зависит успех реабилитации и интеграции инвалида в общество.

Наиболее развивающимся методом социокультурной реабилитации инвалидов, доступной формой изменения эмоционального состояния, является арт-терапия. Арт-терапия – это метод психотерапии, использующий для лечения художественные приемы и творчество, такие как рисование, лепка, музыка, фотография, кинофильмы, книги, актерское мастерство, создание историй и многое другое.

Организация культурно-досуговой деятельности с инвалидами является необходимой, но также и не легкой задачей современных систем социальной помощи и социального обслуживания. Люди с ограниченными возможностями здоровья, которые посещают организации клубного типа нуждаются во временной или постоянной посторонней помощи в связи с полной или частичной утратой возможности самостоятельно удовлетворять свои основные, жизненные потребности, так как имеются ограничения способности к самообслуживанию. Социально-культурная среда дает человеку с особенностями развития возможность реализовать свой творческий потенциал, получить новые яркие эмоции, найти интересное дело и друзей, получить новые знания.

Таким образом, использование средств культуры и искусства способствует реабилитации людей с ограниченными возможностями здоровья, ускорению их социальной интеграции и возрастанию их трудовой активности. Одна из задач социокультурной реабилитации заключается в том, чтобы выявить, какие виды деятельности интересуют инвалидов, и по возможности организовать их реализацию. Специфические формы культурного досуга, определяемые существующими социокультурными условиями, оптимизируют процесс профессиональной адаптации людей с ограниченными возможностями здоровья.

Библиографический список:

1. Верещак, В.В. Особенности организации досуга людей с ограниченными возможностями здоровья [Электронный ресурс]. – http://folkro.ru/userfiles/application_vnd.openxmlformatsofficedocument.wordprocessingml.document/54ef1b477f0a8.docx
2. Нагорнова, А.Ю. Организация досуговой деятельности с инвалидами [Электронный ресурс]. – http://studopedia.su/9_63990_organizatsiya-dosugovoy-deyatelnosti-s-invalidami.html
3. Плохова, И.А. Социальная реадaptация людей-инвалидов посредством арт-терапии [Текст]: учебно-методическое пособие / И.А. Плохова, Н.В. Бибилова. – Ульяновск: Ульяновский государственный педагогический университет имени И.Н. Ульянова, 2014. – 69 с.

ББК 88.26-723

ЦЕННОСТНО-МОТИВАЦИОННОЕ ОТНОШЕНИЕ ПЕДАГОГА К СВОЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Абросимова О.В. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: В статье исследованы научные основы проблемы ценностно-мотивационного отношения педагогов к своей профессиональной деятельности, рассмотрены мотивы и стимулы к профессиональному развитию с учетом обзора и анализа отечественного и международного опыта.

Ключевые слова: мотив, ценности, ценностно - мотивационное отношение профессиональная мотивация педагога, стимулы развития, педагог.

В общем смысле мотивация – это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения определённых целей. Эти силы находятся вне и внутри человека и заставляют его осознанно или же неосознанно совершать некоторые поступки. Из этого можно дать более детализированное определение мотивации.

Мотивация является одной из фундаментальных проблем как отечественной, так и зарубежной психологии. Её значимость для разработки современной психологии связана с анализом источников активности человека, побудительных сил его деятельности, поведения. Ответ на вопрос, что побуждает человека к деятельности, каков мотив ради чего он её осуществляет, есть основа ее

адекватной интерпретации. «Когда люди общаются друг с другом, то прежде всего возникает вопрос о мотивах, побуждениях, которые толкнули их на такой контакт с другими людьми, а также о тех целях, которые с большей или меньшей осознанностью они ставили перед собой» [4]. В самом общем плане мотив – это то, что определяет, стимулирует, побуждает человека к совершению какого-либо действия, включенного в определяемую этим мотивом деятельность.

Сложность и многоаспектность проблемы мотивации обуславливает множественность подходов к пониманию ее сущности, природы, структуры, а также к методам ее изучения (Б.Г. Ананьев, С.Л. Рубинштейн, М. Аргайл, В.Г. Асеев, Дж. Аткинсон, Л.И. Божович, К. Левин, А.Н. Леонтьев, А. Маслоу и др.). Существенно подчеркнуть, что основным методологическим принципом, определяющим исследования мотивационной сферы в отечественной психологии, является положение о единстве динамической и содержательно-смысловой сторон мотивации. Активная разработка этого принципа связана с исследованием таких проблем, как система отношений человека (В.Н. Мясищев), соотношение смысла и значения (А.Н. Леонтьев), интеграция побуждений и их смысловой контекст (С.Л. Рубинштейн), направленность личности и динамика поведения (Л.И. Божович, В.Э. Чудновский), ориентировка в деятельности (П.Я. Гальперин) и т.д.

В отечественной психологии мотивация рассматривается как сложный многоуровневый регулятор жизнедеятельности человека – его поведения, деятельности. Высшим уровнем этой регуляции является сознательно-волевой. В.Г. Алексеев отмечает, что мотивационная система человека имеет, гораздо более сложное строение, чем простой ряд заданных мотивационных констант. Она описывается исключительно широкой сферой, включающие в себя и автоматически осуществляемые установки, и текущие актуальные стремления, и область идеального, которая в данный момент не является актуально действующей, но выполняет важную для человека функцию, давая ему ту смысловую перспективу дальнейшего развития его побуждения, без которой текущие заботы повседневности теряют его значение [1]. Все это, с одной стороны, позволяет определять мотивацию как сложную, многоуровневую неоднородную систему побудителей, включающую в себя потребности, мотивы, интересы, идеалы, стремления, установки, эмоции, нормы, ценности и т.д., а с другой – говорить о полимотивированности деятельности, поведения человека и о доминирующем мотиве и их структуре. «Иерархическая структура мотивационной сферы определяет направленность личности человека, которая имеет разный характер в зависимости от того, какие именно мотивы по своему содержанию и строению стали доминирующими»[3].

Существуют два подхода к изучению теорий мотивации.

Первый подход основывается на исследовании содержательной стороны теории мотивации. Такие теории базируются на изучении потребностей человека, которые и являются основными мотивом их проведения, а следовательно, и деятельности. К сторонникам такого подхода можно отнести американских психологов Абрахама Маслоу, Фредерика Герцберга и Дэвида Мак Клелланда.

Второй подход к мотивации базируется на процессуальных теориях. Здесь говорится о распределении усилий работников и выборе определенного вида поведения для достижения конкретных целей. К таким теориям относятся: теория ожиданий, или модель мотивации по В. Вруму, теория справедливости, теория или модель Портера - Лоулера.

Среди отечественных ученых наибольших успехов в разработке теории мотивации достигли Л.С. Выготский и его ученики А.Н. Леонтьев и Б.Ф. Ломов. Они исследовали проблемы психологии на примере педагогической деятельности, производственные проблемы они не рассматривали. Именно по этой причине их работы не получили дальнейшего развития. По моему мнению, все основные положения теории Выготского подходят и для производственной деятельности.

Проблема профессиональной мотивации педагогов, особенно молодых, обусловлена, прежде всего, модернизационными процессами в образовании и социально-экономическими трансформациями, происходящими сегодня в обществе, что инициирует современного педагога к непрерывному профессиональному самосовершенствованию, обеспечивающему его

конкурентоспособность на рынке труда. Вместе с тем, инновационные позиции компетентностной парадигмы образования диктуют необходимость качественно нового педагогического управления образовательным процессом взрослых, ориентированного на формирование и развитие мотивации и самомотивации педагога к профессиональному росту.

Именно поэтому необходимо сформировать систему моральных и материальных стимулов, влияющих на сохранение в школе лучших педагогов и пополнение образовательных учреждений новым поколением педагогов, способным работать в новых социально-педагогических условиях.

С.Г. Вершловский отмечает, что «мотивация педагогической деятельности - это разные побуждения, ради которых человек избирает эту профессию: мотивы, потребности, интересы, стремления, идеалы...» Современные психолого-педагогические исследования доказывают, что основным ведущим компонентом в структуре личности является система мотивов, определяющая поведение личности, ее направленность. Но, чтобы ценность побуждала к активной деятельности, мало добиться ясного представления о ней. Ценность может приобрести побуждающую мотивация деятельности в том случае, если она, с одной стороны, интериоризована преподавателем, с другой стороны, если преподаватель умеет четко формулировать цели своей деятельности, находить эффективное средство их реализации, правильно и своевременно контролировать, оценивать и корректировать свои действия. Повышение социальной активности учителя зависит от того, как он конкретизирует ценности педагогической деятельности, что ищет он в процессе ее осуществления, какое место отводит им в жизни.

Педагогические ценности представляют собой нормы, регламентирующие педагогическую деятельность и выступающие как познавательно-действующая система, которая служит опосредующим и связующим звеном между сложившимся общественным мировоззрением в области образования и деятельностью педагога. Они, как и другие ценности, формируются исторически и фиксируются в педагогической науке как форма общественного сознания в виде специфических образов и представлений. В условиях современной образовательной парадигмы формирование целостной личности специалиста требует усиления внимания к формированию ценностей профессиональной деятельности. Под ценностями педагогической деятельности понимаются те ее особенности, которые позволяют учителю удовлетворять свои материальные и духовные потребности и служат ориентиром его социальной и профессиональной активности, направленной на достижение общественно значимых гуманистических целей.

В заключении хотелось бы сказать, что сущность формирования ценностно-мотивационное отношения педагога к своей деятельности заключается в переходе, трансформации структурных составляющих профессионализма как общественно значимых ценностей и мотивов в личностные и реализации их в деятельности. Став личностно значимыми, эти ценности и мотивы выступают как внутренние регуляторы деятельности учителя. Таким образом, ценностно-мотивационное отношение выступает как высший уровень отношения учителя к своей педагогической деятельности.

Библиографический список:

1. Асеев, В.Г. Проблема мотивации и личность // Теоретические проблемы психологии личности. М., 1974.
2. Божович, Л.И. Избранные психологические труды / Л.И. Божович. – М., 1995. – 212 с.
3. Немова Н.В. Управление методической работой в школе / Н.В. Немова. – М.: Сент, 1999. – 175 с.
4. Якобсон. П.М. Общение людей как социально-психологическая проблема / П.М. Якобсон. – М.: Знание, 1973.– 40 с.

ОБЪЯВЛЕНИЕ ГРАЖДАНИНА УМЕРШИМ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Беляева Т.А., Телегина А.В., Чурсина А.С. ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Аннотация: В данной статье проанализирована судебная практика о признании гражданина умершим. Рассмотрены случаи удовлетворения и отказа в удовлетворении иска о признании гражданина умершим.

Ключевые слова: гражданин, признание умершим, судебная практика.

Объявление гражданина умершим в условиях стремительного развития современного государства, является актуальной проблемой. Каждый год пропадает большое количество граждан в следствии увеличения преступности в стране. Значительным фактором, способствующим гибели населения, являются локальные военные действия, террористические акты, стихийные бедствия и др. В некоторых странах, например во Франции, институт объявления лица умершим и вовсе отсутствует.

Основанием для возбуждения особого судопроизводства является заявление, поданное по месту жительства либо месту нахождения заинтересованного лица. В заявлении об объявлении гражданина умершим необходимо указать: цель которая побудила заявителя объявить его умершим, также должны быть изложены обстоятельства, подтверждающие безвестное отсутствие гражданина, либо обстоятельства, угрожавшие пропавшему без вести смертью. Основаниями являются отсутствие гражданина по месту его жительства в течении пяти лет, также если в месте его жительства нет сведений о нем в течение шести месяцев после его исчезновения при обстоятельствах, угрожавших смертью (в этом случае днем смерти гражданина может быть день его предполагаемой гибели); и если в течение двух лет после окончания военных действий нет сведений о месте пребывания лица, пропавшего при их проведении.

Что касается военнослужащих или иных граждан, пропавших без вести в следствии военных действий, в заявлении указывается день окончания военных действий (ст. 277 ГПК РФ). Цель, для которой необходимо судебное решение, должна носить правовой характер. К основным целям можно отнести: прекращение действия доверенности, открытие наследства, расторжение или прекращение брака, право на получение пенсии по случаю потери кормильца, возможность распоряжения совместным имуществом и др.

Суд располагает огромным кругом полномочий по сбору доказательств по делам об объявлении гражданина умершим. Дела об объявлении гражданина умершим рассматриваются с обязательным участием прокурора, который дает свое заключение.

В судебном решении суд должен указать, с какого момента гражданин объявляется умершим. В резолютивной части своего решения суд указывает не только индивидуализированные признаки, но и дату смерти гражданина. При регистрации смерти гражданина в органах ЗАГС датой считается день вступления в законную силу судебного решения. В случае явки или обнаружения места пребывания гражданина, объявленного умершим, суд новым решением отменяет свое ранее принятое решение. Новое решение суда является основанием для отмены управления имуществом гражданина и для аннулирования записи о смерти в книге государственной регистрации актов гражданского состояния (ст. 280 ГПК РФ), так же независимо от времени явки граждан в праве потребовать от любого лица возврата своего имущества, безвозмездно перешедшее к этому лицу после объявления гражданина умершим, исключением из этого правила являются: деньги и ценные бумаги. Лица, к которым имущество гражданина, объявленного умершим, перешло по возмездным сделкам, обязаны вернуть ему это имущество, если установлено, что, приобретая это имущество, они знали, или должны были знать, что гражданин, объявленный умершим, является живым. При невозможности возврата такого имущества в натуре возмещается его стоимость (ст. 46 ГК РФ).

Нами проведен анализ судебной практики по которому можно сказать, что для удовлетворения иска судом должны быть основания перечисленные нами выше и предположения суда о его гибели в указанный период времени. Основанием для таких предположений может является наличие: тяжелых форм различных заболеваний или например старческий возраст и др. Перейдем к самой судебной практике и рассмотрим на примере, Городищенского районного суда Волгоградской области, который объявил гражданку А. умершей в связи с тем, что более пяти лет о ней нет никаких сведений и розыск милиции никаких результатов не дал. Материалами дела было установлено, что гражданка А. страдала тяжелым психическим заболеванием и не раз высказывала свое желание уйти из дома и покончить жизнь самоубийством, что и послужило основанием для признания гражданки А. умершей. В другом случае Ворошиловский районный суд г. Волгограда объявил умершим гражданина С., который, работая экспедитором, сопровождал вагоны с вином в город П.. Домой гражданин С. не вернулся, и в течение пяти лет розыск сведений о нем не принес. Материалами дела было установлено, что на берегу реки П. были найдены личные вещи, гражданина С. В связи с этими обстоятельствами у суда есть все основания предполагать, что гражданина С. уже может не быть в живых. Решения в таких случаях являются законными и обоснованными, так как для всех судебных решений об объявлении гражданина умершим основополагающим фактором является презумпция смерти безвестно отсутствующего гражданина, считается, что во всех случаях, в том числе и при безвестном отсутствии свыше пяти лет, суд должен установить ряд обстоятельств, которые дают основание предполагать о гибели этого гражданина.

Но не всегда иски по данной категории подлежат удовлетворению, бывают и такие случаи когда суд отказывает в удовлетворении требований об объявлении гражданина умершим. Так, например, в Ачинский городской суд Красноярского края обратилась гражданка Шрайнер с заявлением о признании гражданки Якубович умершей, мотивацией послужила часть дома которая принадлежала гражданке Якубович. Шрайнер аргументировала свое заявление тем, что за последние пять лет о Якубович не было никаких известий. Также соседи рассказали, что Якубович злоупотребляла спиртными напитками и вела аморальный образ жизни, что говорит о том, что она могла умереть. Данный факт могут подтвердить свидетели, с которыми она выпивала. Но не смотря на все это в иске было отказано так как у суда имелись официальные сведения о привлечении Якубович к административной ответственности, сведений и доказательств, подтверждающих смерть Якубович суду представлено не было, суд считает, что в ходе рассмотрения дела предусмотренные законом обстоятельства, допускающие объявления Якубович умершей установлены не были, поэтому в удовлетворении заявления Шрайнер о признании гражданки Якубович А.Б умершей последовал отказ. Зачастую подлежат отказу иски в которых очень мало доказательной базы, Например: В Ачинский городской суд Красноярского края обратилась Назарова. с заявлением об объявлении умершим ее бывшего супруга Назарова Д. Гражданка Назарова мотивировала свои требования следующим: ранее она состояла в браке с Назаровым Д., но их брак был расторгнут по решению суда. После этого ее бывший муж пропал с того момента уже прошло шесть лет и до сегодняшнего дня ей ничего неизвестно о месте его нахождения, хотя она предпринимала попытки его розыска. Но суд несмотря на данные обстоятельства не находит оснований для объявления Назарова Д. умершим, в соответствии со статьей 45 ГК РФ, которая говорит о том, что лицо может быть объявлено умершим при наличии условий, предусмотренных законом, то есть при отсутствии сведений о месте его пребывания в течение пяти лет. Суд не удовлетворил требования потому что доказательства отсутствия сведений о Назарове Д. на протяжении более пяти лет опроверглись данными УФМС России по Новосибирской области, где имеются сведения о регистрации Назарова Д. Также в материалах дела отсутствуют доказательства обращения Назаровой Т.В., за розыском Назарова Д. а также в различные органы, учреждения, организации, предполагаемые его места жительства, по месту его рождения за получением сведений о нем. Исходя из этого, не может являться основанием прекращения его общения с бывшей супругой и сыном, отсутствие от него денежных переводов.

Дела об объявлении гражданина умершим в последнее время довольно часто встречаются в судебной практике, поскольку данный вопрос затрагивает интересы его ближайших родственников и других заинтересованных лиц, как с имущественной, так и не с имущественной стороны. Благодаря судебной практике мы сделали следующий вывод: зачастую в качестве цели объявления гражданина умершим заявители указывают: для получения пенсии по случаю потери кормильца - около 45%, для получения наследства - 28%, для прекращения брака - 23%, прочие - 4%. Для защиты интересов таких лиц, в том числе и самого пропавшего, ГПК РФ предусматривает специальную судебную процедуру об объявлении физического лица умершим в порядке особого производства.

Библиографический список:

1. Башенко Т.В. Актуальные проблемы производства по признанию гражданина безвестно отсутствующим и объявления умершим / Материалы Всероссийской научно-теоретической конференции адъюнктов, курсантов и слушателей вузов МВД России, аспирантов и студентов образовательных организаций, посвященной 55-летию Ростовского юридического института Министерства внутренних дел Российской Федерации. — Ростов-на-Дону: РЮИ МВД РФ, 2016. — С. 22.-28.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) // СПС Консультант Плюс.

3. Грунтовская Т.В. Институт объявления гражданина умершим и признания гражданина безвестно отсутствующим: перспективы гражданско-правового регулирования / Материалы Всероссийской научно-теоретической конференции адъюнктов, курсантов и слушателей вузов МВД России, аспирантов и студентов образовательных организаций, посвященной 55-летию Ростовского юридического института Министерства внутренних дел Российской Федерации. — Ростов-на-Дону: РЮИ МВД РФ, 2016. — С. 51–55.

4. Решение Ачинского городского суда Красноярского края от 08.10.2010 по делу № 2-3068 (2010) // СПС Консультант Плюс.

5. Решение Ворошиловского районного суда г. Волгоград от 10.03.2011 по делу 2-199/2011 // СПС Консультант Плюс.

6. Решение Городищенского районного суда Волгоградской области от 07.09.2010 по делу 2-199/2010 // СПС Консультант Плюс.

7. Чурсина А.С. К вопросу объявления лица умершим или признания безвестно отсутствующим по законодательству Российской Федерации и Франции / Д. Волобуев, М. Брезгулевский, Д. Помин, А.С. Чурсина // Молодежь Сибири – науке России: материалы межд. науч.-практич. конф., Красноярск, 25 апр. 2017 г. К.: Сибирский институт бизнеса, управления и психологии, 2017. С. 68-70.

ББК 67.404.4

ФОРМА И ВИДЫ ЗАВЕЩАНИЙ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Биттнер Е.Л. Частное образовательное учреждение высшего образования «Омская юридическая академия»

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные формы и виды завещаний, установленных современным российским законодательством

Ключевые слова: завещание, наследник, завещатель, форма завещания, вид завещания, нотариальное удостоверение

Для существования правового государства и общества, решающее значение имеет имущественное правопреемство, основанное на частной собственности.

Современное российское законодательство предоставляет возможность собственнику распорядиться своим имуществом на случай смерти двумя способами. Одним из таких способов является составление завещания.

Часть третья Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ) посвящена вопросам наследственного права и определяет наследование по завещанию как приоритетное основание наследования. Законодатель подчеркивает значение и важность волеизъявления наследодателя относительно принадлежащего ему имущества, прав и обязанностей, поставив соответствующую главу перед главой, регулирующей сходные отношения, но по закону.

Из положений статьи 1118 ГК РФ следует, что завещание представляет собой лично совершаемую, одностороннюю сделку лица, обладающего в момент ее совершения дееспособностью в полном объеме и создающую права и обязанности после открытия наследства.

Гражданским законодательством предусмотрена только одна форма составления завещания – письменная. Обязательным условием является нотариальное удостоверение или удостоверение лица, приравненного по закону к нотариальному. Несоблюдение письменной формы завещания и его удостоверения влечет за собой недействительность завещания. В исключительных случаях, в условиях чрезвычайных обстоятельств, предоставляется возможность составления завещания в простой письменной форме, в присутствии свидетелей. Законом ограничивается срок действия такого завещания, а в случае не соблюдения в течение этого срока условий удостоверения завещания, в установленном законом порядке – ведет к недействительности сделки.

Законодатель устанавливает определенные пределы объема воли, свободы распоряжения правом частной собственности, обеспечивая тем самым права и законные интересы необходимых наследников, существованием института обязательной доли в наследстве. Об этом нотариус извещает завещателя при составлении завещания и делает соответствующую запись. При составлении завещания в присутствии нотариуса возможно использование технических средств. Завещатель может воспользоваться правом совершения завещания в присутствии свидетеля. Для данного вида завещания предусмотрена возможность подписания его другим гражданином в присутствии нотариуса в том случае если завещатель в силу физических недостатков, тяжелой болезни или неграмотности не может сделать этого собственноручно. В этом случае в завещании указываются причины, по которым завещатель не мог подписать завещание собственноручно, а также данные гражданина, подписавшего завещание.

Законодатель предоставляет гражданам право составить закрытое завещание, не предоставив при этом возможности кому либо, в том числе нотариусу, ознакомиться с его содержанием. Однако, при этом, не выполнение требований ГК РФ завещателем к собственноручному написанию и подписанию завещания влекут за собой недействительность последнего. Обязательным условием является наличие двух свидетелей. Для данного вида завещания предусмотрена особая процедура передачи завещания нотариусу, а также вскрытия его после свершения юридического факта – смерти наследодателя.

Гражданским законодательством предусмотрен ряд случаев, когда составленное завещание будет приравненным к нотариально удостоверенному, а функцию нотариуса при этом могут выполнять:

- главные врачи, их заместители по медицинской части или дежурные врачи больниц, госпиталей и других медицинских организаций, а также начальники госпиталей, директора или главные врачи домов для престарелых и инвалидов;
- капитаны судов плавающих под Государственным флагом РФ;
- начальники экспедиций, российских антарктических станций или сезонных полевых баз; - командиры воинских частей в пунктах дислокации воинских частей, где нет нотариусов; - начальники мест лишения свободы.

При появлении первой возможности, завещание должно быть передано нотариусу по месту жительства завещателя. При желании завещателя составить завещание в присутствии нотариуса и

при наличии разумной возможности, должны быть предприняты все меры для выполнения этого желания.

Распорядиться правами на денежные средства, внесенные во вклад или находящиеся на любом другом счете в банке, завещатель может как при помощи составления завещания, так и посредством совершения завещательного распоряжения. Завещательное распоряжение должно быть собственноручно подписано завещателем, с указанием даты составления, удостоверено уполномоченным работником банка в том филиале банка, в котором находится счет. Составленное завещательное распоряжение дает возможность правам на денежные средства войти в состав наследства и наследоваться на общих основаниях в соответствии с правилами ГК РФ.

В условиях явно угрожающих жизни гражданина, в силу сложившихся чрезвычайных обстоятельств, гражданское законодательство дает возможность изложить последнюю волю, относительно своего имущества в простой письменной форме. Выраженная таким образом последняя воля признается завещанием в том случае, если это происходило в присутствии двух свидетелей, было собственноручно написано и подписано завещателем, и из содержания этого документа следует, что он представляет собой завещание. Исполнение такого завещания возможно только при условии подтверждения судом по требованию заинтересованных лиц факта совершения завещания в чрезвычайных обстоятельствах. Указанное требование должно быть заявлено до истечения срока, установленного для принятия наследства. В течение месяца завещатель должен совершить завещание в какой-либо иной форме после прекращения этих обстоятельств. С 01 сентября 2018 года Федеральным законом от 29.07.2017 N 259-ФЗ [2] в российский правопорядок вводится новый институт совместного завещания супругов. В России такой вид завещания никогда до этого не использовался, хотя он уже давно применялся в ряде зарубежных стран, из опыта которых имеет больше минусов, чем плюсов. Будет ли положительным зарубежный опыт в наследственном праве России при появлении нового института, покажет время.

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья): Федеральный закон от 26.11.2001 г. N 146-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс»;
2. О внесении изменений в части первую, вторую и третью Гражданского кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 29.07.2017 г. N 259-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс». ББК 74.5

ВОСПИТАНИЕ ФИЗИЧЕСКИ-ДЕФЕКТИВНЫХ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ В СОВЕТСКИХ УЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ 1920-Х ГГ.

Благирева Д.А., Бородина А.А. Лесосибирский педагогический институт – филиал ФГАОУ
ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: в статье на основе анализа историко-педагогической литературы охарактеризованы особенности воспитания физически-дефективных детей в период становления советского государства; отмечены задачи, которые ставили перед собой школы, воспитывая и обучая детей с особыми возможностями здоровья, а так же программы которыми руководствовались эти школы.

Ключевые слова: дети с ОВЗ, физически-дефективные дети, слепые, глухие, глухонемые, советская школа, 1920-е годы.

Образовательная интеграция детей с особыми потребностями связана с переосмыслением обществом и государством своего отношения к инвалидам, с признанием их прав на предоставление равных с другими возможностей во всех сферах жизни, в том числе и в образовании. Сегодня происходят изменения, связанные с пересмотром отношения государства к лицам с ОВЗ, принят ряд

государственных документов, касающихся детей и подростков с ОВЗ: Закон РФ «Об образовании в РФ» (№ 273-ФЗ от 29 декабря 2012 года), Концепция Федерального государственного образовательного стандарта для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья; Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 19.12.2014 № 1599 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта образования обучающихся с умственной отсталостью (интеллектуальными нарушениями)"; Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 19.12.2014 № 1598 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта начального общего образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья" и др.

О важности проблемы интеграции детей с ОВЗ свидетельствует большое количество исследований, авторы которых (Борисова Е.Д., Дёмина С.Ю., Дроздикова-Зарипова А.Р. и др., Кучеренко С.И., Леханова О.Л., Лыгина М.А. и др., Мазур А.Г. и др., Попова И.Н., Ростовцева Н.А. и др., Тер-Григорьянц Р.Г. и др., Тырина М.П. и др., Чуйкова И.В. и др., Шевелева Д.Е., Юдина И.А. и др.) на обширном аналитическом материале показывают необходимость обеспечения равноправного включения личности, развивающейся в условиях недостаточности (психической, физической, интеллектуальной), во все возможные и необходимые сферы жизни социума.

Проблема воспитания детей с особыми возможностями здоровья была актуальна в разные исторические периоды. Особый интерес в этом отношении представляет период становления советского государства. В 20-е гг. XX века новое государство выделило приоритетные направления социального воспитания, среди которых была поддержка детей с особыми образовательными потребностями - морально-дефективных детей. Начиная с 1918 г., в педагогической периодике появляются публикации посвященные «дефективным детям», отмечается «необходимость борьбы с умственными дефектами детей».

В период становления советского государства для обозначения детей с особыми возможностями здоровья использовался термин «морально-дефективные дети». В педагогических изданиях указанного периода, определялось что «физически-дефективные дети – это дети с теми или иными физическими недостатками: с дефектами анализаторов (слепых, глухонемых, слепоглухонемых) и калеки. «Физическая дефективность, как таковая, в большинстве случаев не изменяет качественности интеллекта у лишенного зрения или глухого, она только вызывает для них вывих в общественном положении. Этот вывих необходимо выправить путем воспитания и образования свойственного зрячим и говорящим» [1, с. 399].

После Октябрьской революции по данным педагогической энциклопедии было 26 учреждений для слепых и 50 учреждений для глухонемых детей и подростков, охватывающих до 1305 слепых и до 3443 глухонемых [1, с. 400]. Задача специальных школ, для указанных детей и подростков состояла следующем: «органический увязать педагогику дефективного детства с педагогией детства нормального; приобщить этих детей к общественно-полезной трудовой деятельности; все содержание педагогической работы этих учреждений перестроить в согласии с общими принципами и методами социального воспитания и окончательно устранить черты филантропически-инвалидного воспитания» [1, с. 399-400].

Работа с физически-дефективными детьми проводилась как в области специального обучения, так и в области применения программ ГУСа и развития политического, трудового, физического и эстетического воспитания. Стоит отметить, что с 1923-1924 г. проводилось вовлечение физически-дефективных в детское и юношеское коммунистическое движение и «в связь с нормальными детьми, как необходимое средство в борьбе с «психологией сепаратизма» у дефективных детей» [1, с. 400]. Указывалось, что эта «школа должна готовить физически здорового, практически подготовленного и коммунистически настроенного борца за новую жизнь» [1, с. 400].

В государственных документах отражалась забота новой власти о морально-дефективных детях: «дать необходимое воспитание и образование глухонемому и слепому (хорошую речь и произношение, знания в объеме, соответствующем нормальной школе 1-ступени, и

профессиональную подготовку), «учреждения должны охватывать слепых в возрасте от 3 до 18 лет, а глухонемых с 2 до 18 лет» [1, с. 400].

Для организации воспитания и обучения таких детей предполагалось открытие учреждений трех типов: дошкольный дом, школа первой ступени и школа профессионально-техническая (способные к дальнейшему обучению идут в школу второй ступени).

Дошкольное воспитание представляло собой организацию специальных учреждений, детских домов-интернатов, охватывающих слепых от 3 до 8 лет, а глухонемых с 2 до 8 лет. В дошкольных учреждениях ребят делили на младшую и старшую группу, «так как даже общение старших дошкольников с младшими, не прошедшими еще специального воспитания, отвлекает внимание младших от устной речи и очень быстро учит их выражать свои желания и мысли жестом (мимикой)».[1, с. 401] «Детский сад является необходимым условием для правильного проведения сенсорно-моторного воспитания у слепого и развития речи у глухонемого, построенных на играх, специальных упражнениях, связанных с детскими интересами, трудовым воспитанием и общественным поведением ребенка» [1, с. 402].

Школа-интернат для слепых и глухонемых представлял собой обычный тип школы I ступени, рассчитанной на 5 лет для слепых и 6 лет для глухонемых. Учебная программа в школах I ступени для слепых и глухонемых заключалась в том, чтобы слепой, способный к дальнейшей учебной работе, заканчивая свое образование в школе I ступени, мог наравне со зрячими обучаться в школе повышенного типа. То же самое предъясняется и к глухонемому.

Таким образом, созданию учреждений для обучения физически дефективных детей в 1920-е гг. уделялось особое внимание. Главной задачей этих учреждений было «довести детей до возможно более высокой степени умственного, нравственного развития и социального воспитания», а также максимально индивидуализировать процесс обучения. Критическое освоение опыта организации воспитания и обучения детей с ОВЗ в разные исторические периоды будет способствовать решению этой проблемы на современном этапе развития общества.

Библиографический список:

1. Педагогическая энциклопедия: В 3 т. Т.3. / Под ред. А.Г. Калашникова. – М.: Работник просвещения, 1930. - 894 с.

ББК 74.02

ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ С ИСТОРИЧЕСКИМИ СТАРИННЫМИ ЗАДАЧАМИ НА УРОКАХ ПО МАТЕМАТИКЕ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ

Бородина А.А., Благирева Д.А. Лесосибирский педагогический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: В статье описывается технология работы с историческими старинными задачами на уроках математики в начальной школе. Описывается опыт применения исторических старинных задач на уроках по математике в современной начальной школе.

Ключевые слова: Исторические (старинные) задачи, математика, начальная школа, УУД.

В настоящее время все более актуальным в образовательном процессе становится использование в обучении приемов и методов, которые формируют умения самостоятельно добывать знания, собирать необходимую информацию, выдвигать гипотезы, делать выводы и умозаключения. А это значит, что у современного ученика должны быть сформированы универсальные учебные действия, обеспечивающие способность к организации самостоятельной учебной деятельности. И школа становится не столько источником информации, сколько учит

учиться; учитель - не проводник знаний, а личность, обучающая способам творческой деятельности, направленной на самостоятельное приобретение и усвоение новых знаний [4].

В педагогике и методике под задачей по математике понимают специальный текст, в котором обрисована некая житейская ситуация, охарактеризованная численными компонентами [3].

На наш взгляд для формирования УУД на уроках математики значительным потенциалом обладают старинные задачи. Старинные задачи пришли к нам из глубины веков, от наших предков. Разные народы нашей планеты придумывали их, оттачивали условия и логику заданий. Они неизбежно остроумны и занимательны, в них собраны замечательные находки многих поколений.

Под исторической (старинной) задачей по математике мы будем понимать текстовые задачи с историческим содержанием, т.е. содержащие исторические факты или сами обладающие исторической ценностью, текстовые задачи по математике актуальные для образовательной практики 100 и более лет назад. Среди задач, издавна решаемых людьми, много было однотипных: деление доходов, расчёт заработка в день, вычисление стоимости товара, измерение массы товаров в разных единицах, вычисление в разных единицах, вычисление площади участков, нахождение периметра участков, нахождение объёмов фигур и т.д.

В настоящее время методисты, среди которых Ю.А. Дробышев, В.Ф. Ефимов, И.В. Мусихина, А.В. Тихоненко и др., обращаются к проблеме использования исторических сведений на уроках математики. Некоторые из них поднимают вопрос о воспитательном воздействии текстовых задач с историческим содержанием на учащихся.

Математические задачи, содержащие исторические факты или сами обладающие исторической ценностью, имеют большой потенциал для развития ключевых компетенций в рамках федерального государственного образовательного стандарта. Текстовые задачи с историческими фактами играют важную роль в формировании общекультурной компетенции. Решая их, ученики знакомятся с историческим наследием, что оказывает положительное влияние на воспитание духовно-нравственных ценностей и идеалов, формирование уважительного отношения к культуре своей страны и своим предкам, представления о себе как о будущих гражданах России, достойных продолжателях и хранителях ее культурных традиций, развитие инициативности, потребности в самосовершенствовании. Задача с элементами истории может быть предложена ученикам как на уроках математики, так и внеурочной деятельности [3].

Задачи с историческим содержанием включены в методические пособия для олимпиад, старинные учебники, авторские сборники. Некоторые из задач имеют историческую ценность (например, задачи П.С.Гурьева, С.А.Рачинского, Л.Н.Толстого).

Методика решения исторических (старинных) задач не является предметом нашего исследования, но в нашей работе мы кратко остановимся на этапах работы с ней. Основная работа над ее содержанием, как правило, происходит после прочтения текста, а также в конце решения, когда необходимо оценить его правильность и сопоставить исторические данные с количественным результатом. Приведем примерный план работы над задачей с историческим содержанием.

«1. Анализ сюжетной линии задачи. На этом этапе выявляются интересные исторические факты, учащиеся делятся имеющимися у них знаниями по описываемой исторической теме. Возможна постановка проблемной ситуации.

2. Исторический экскурс, связанный с введением учеников в содержание задачи. На этом этапе происходит краткое описание исторической эпохи, фактов, о которых идет речь в задаче, учитель (или ученики) сообщают об упоминающихся в задаче знаменитых личностях.

3. Лексическая работа предусматривает выявление и объяснение незнакомых, устаревших слов (историзмов и архаизмов).

4. Прогнозирование результатов. Учащиеся высказывают предположение, прикидывают результат будущих вычислительных действий в соответствии с содержанием задачи.

5. Поиск решения задачи, т.е. с анализом, построением модели и решением согласно традиционной схеме.

6. Учебно-познавательный анализ задачи и ее решения связан со различными способами решения задачи. Здесь рассматривается ее познавательный аспект, отмечаются воспитательные моменты, приводятся примеры, важные для нравственного совершенствования младших школьников» [5].

В школе первой ступени в единой трудовой школе в 1920-1930 годы главным компонентом содержания математического образования выступали умения и навыки (опыт репродуктивной деятельности). Другие три компонента (знания, опыт творческой деятельности и опыт эмоционального отношения к миру) уходили на второй план, так как образование имело практический характер.

При планировании опытно-экспериментальной работы перед нами встали следующие задачи: подобрать исторические задачи по математике (1920-30 гг); предложить задачи для решения современным школьникам и провести анкетирование; проанализировать полученные результаты на предмет готовности современных школьников решать подобные задачи и отношение школьников к заданиям подобного типа. Опытно-экспериментальная работа была проведена для обучающихся начальной школы (10 лет, 4 класс) в количестве 20 чел. В исследовании приняли участие школьники МБОУ средней общеобразовательной школы. Обучающимся начальной школы были предложены задачи из задачника для ЕТШ 1 ступени Аржеников К.П. «Сборник задач по математике для старших классов школ I ступени»[1].

В ходе исследования в начальной школе были отобраны две задачи по математике. Одна, из которых должна была научить детей высчитывать температуру, которую показывает термометр. А вторая находить среднее число. Также можно заметить, что в исторических задачах использовались термины того времени (первая четверть XX века), которые современным детям не всегда понятны. Вследствие чего им пришлось объяснить, что значат слова: кочней и гряды.

Задача 1. Когда термометр опускается, тогда из прежнего показания надо вычесть число, показывающее, на сколько градусов опустился термометр. Термометр показывает 11° + 3°

3) - 2° . Потом ртуть опустилась на $+5^{\circ}$. Сколько градусов стал показывать термометр [1]?

Задача 2. Хозяин собрал капусту с двух гряд: с одной гряды снял он 42 кочна, с другой 38 кочней. По сколько кочней собрал он средним числом с каждой гряды [1]?

Таблица 1: Общие результаты решения задач по математике.

Задача	Итог
--------	------

№1	20
№2	18

По результатам анкетирования, можно сделать вывод, что задачи для испытуемых были интересны и полезны. Дети узнали для себя новые слова. Большинство детей (90%) справились с обеими историческими задачами.

Таким образом, историческая (старинная) задача по математике не имеет в педагогической науке однозначного толкования; однако большинство педагогов-практиков видят педагогический ресурс подобных задач в мотивации школьников на изучение математики при соблюдении технологии работы с исторической (старинной) задачей на уроке математики.

Библиографический список:

1. Аржеников, К.П. Сборник задач по математике для старших классов школ I ступени / К.П. Аржеников. - Кострома, 1922.
2. Бородина, А.А. Использование исторических задач на уроках математике в начальной школе/А.А. Бородина. – Диалог культур в педагогическом и психологическом континууме: сборник статей Международной научно - практической конференции - Уфа: Аэтерна, 2018. – С.27-28.
3. Бородина, А.А. Использование старинных задач по математике в начальной школе /А.А. Бородина, Д.А. Благирева. – Психология, педагогика, образование: актуальные и приоритетные направления исследований: сборник статей Международной научно - практической конференции. В 3 ч. Ч.1/- Уфа: Аэтерна, 2017. – С.85-86.
4. Колокольникова, З.У. Математическое образование в Сибири / З.У. Колокольникова, Т.В. Захарова, О.Б. Лобанова, Е.Н. Яковлева, Т.В. Качурина. - Красноярск, 2017.
5. Макара, О.Н. Задачи с историческим содержанием в обучении математике /О.Н. Макара // Начальная школа. – 2013. – №7. – С. 36 – 38.

ББК 67.404.213.3

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО НАДЗОРА В ОБЛАСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА

Бурчик А.В., Петрова Г.И. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»

Аннотация: В данной статье рассматривается надзор за страховым рынком, принципы его осуществления, органы страхового надзора, их полномочия. В связи с незавидным состоянием дел на рынке страховых услуг в России данные вопросы являются достаточно актуальными.

Ключевые слова: страховой рынок, государственное регулирование страхового рынка, лицензирование деятельности, федеральная служба страхового надзора, диверсификация.

Страховой рынок как часть финансово-кредитной сферы является объектом государственного регулирования и контроля в целях обеспечения его стабильного функционирования. Страхование выделяется в специальную отрасль законодательства и административного надзора. Государственное регулирование страхового рынка осуществляется посредством специальной политики, принятия отдельных законов, закрепляющих порядок и условия страхования, рассмотрения возникающих споров, а также устанавливающих с учетом интересов граждан и юридических лиц обязательные виды страхования. Центральное звено системы административного регулирования страховой деятельности - орган страхового надзора.

Основными задачами государственного регулирования страховой деятельности являются:

- 1) проведение единой государственной политики в сфере страхования;

- 2) совершенствование нормативной базы страхования;
- 3) установление принципов и формирование механизмов страхования, обеспечивающих экономическую безопасность граждан и хозяйствующих субъектов;
- 4) обеспечение финансовой устойчивости системы страхования; 5) развитие сотрудничества с международным страховым рынком; 6) повышение эффективности страхового надзора и др.

Государственное регулирование страховой деятельности должно быть направлено на выполнение названных выше задач и обеспечение эффективного контроля страхового сектора. Разработка единой государственной политики в сфере страхования является одной из основных задач Министерства финансов Российской Федерации. На Министерство финансов Российской Федерации возложены следующие прямые обязанности: осуществление государственной политики в области страхования, регулирование деятельности субъектов и участников страхового рынка, обеспечение защиты прав и законных интересов страхователей, иных заинтересованных лиц и государства, эффективное развитие страхового дела, установление требований финансовой устойчивости страховщиков, а также формы учета и отчетности.

В целях контроля соблюдения страхового законодательства, предотвращения и подавления нарушений государство осуществляет надзор за деятельностью субъектов страхового дела. Страховой надзор осуществляется на принципах законности, гласности и организационного единства и включает в себя:

- 1) лицензирование деятельности субъектов страхового дела и ведение единого государственного реестра субъектов страхового дела, реестра объединений субъектов страхового дела;

- 2) контроль за соблюдением страхового законодательства, в том числе путем проведения на местах проверок деятельности субъектов страхового дела и достоверности представляемой ими отчетности, а также за обеспечением страховщиками их финансовой устойчивости и платежеспособности;

- 3) выдачу в течение 30 дней в предусмотренных случаях разрешений на увеличение размеров уставных капиталов страховых организаций за счет средств иностранных инвесторов, на совершение с участием иностранных инвесторов сделок по отчуждению акций (долей в уставных капиталах) страховых организаций, на открытие представительств иностранных страховых, перестраховочных, брокерских и иных организаций, осуществляющих деятельность в сфере страхового дела, а также на открытие филиалов страховщиков с иностранными инвестициями;

- 4) разработку и утверждение нормативных и методических документов по вопросам деятельности субъектов страхового дела;

- 5) обеспечение в установленном порядке реализации единой государственной политики в сфере страхового дела.

Основным органом государственного надзора за страховой деятельностью является Федеральная служба страхового надзора (далее по тексту ФССН), находящаяся в ведении Министерства финансов Российской Федерации, полномочия которой определены Постановлением Правительства Российской Федерации от 8 апреля 2004 г. № 203 «Вопросы Федеральной службы страхового надзора». Это:

- 1) осуществление контроля и надзора:

- за соблюдением субъектами страхового дела страхового законодательства, в том числе посредством выполнения ревизий их работы в участках;
- выполнением иными юридическими и физическими лицами требований страхового законодательства в пределах компетенции Федеральной службы страхового надзора;
- представлением субъектами страхового дела, в отношении которых принято решение об отзыве лицензий, сведений о прекращении их деятельности или ликвидации;
- достоверностью представляемой субъектами страхового дела отчетности;

- предоставлением страховыми компаниями их экономической стабильности и платежеспособности в доли развития страховых запасов, состава и текстуры активов, принимаемых с целью возмещения страховых запасов, квот в перестраховках, нормативного соответствия личных денег страховой компании и установленных обязанностей;

- составом и структурой активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика;

- выдачей страховщиками банковских гарантий;

- соблюдением страховыми организациями требований законодательства Российской Федерации о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в части, относящейся к компетенции ФССН;

2) принятие решения о выдаче или отказе в выдаче, аннулировании, ограничении, приостановлении, возобновлении действия и отзыве лицензий субъектам страхового дела, за исключением страховых актуариев;

3) проведение аттестации страховых актуариев;

4) ведение единого государственного реестра субъектов страхового дела и реестра объединений субъектов страхового дела;

5) получение, обработка и анализ отчетности и иных сведений, представленных субъектами страхового дела;

б) выдача лицензии в соответствии с законодательством Российской Федерации.

7) обращение в случаях, предусмотренных законом, в суд с исками о ликвидации субъекта страхового дела — юридического лица или о прекращении субъектом страхового дела — физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя и другие полномочия.

Наряду с ФССН созданы также и территориальные органы страхового надзора в целях соблюдения требований российского законодательства по вопросам страхования и создания условий для эффективного развития страховых услуг, а также защиты прав и интересов участников страхового рынка.

Лицензирование деятельности субъектов страхового дела осуществляется на основании их заявлений и документов, перечень которых установлен ст. 32 Закона Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Выдаваемая на осуществление страховой деятельности лицензия является документом, удостоверяющим право ее владельца на проведение названной деятельности на территории страны при соблюдении им условий и требований, оговоренных при выдаче лицензии. Для получения лицензии должны быть соблюдены квалификационные требования, предъявляемые к руководству субъектов страхового дела. Так, руководитель страховой организации и главный бухгалтер обязаны иметь гражданство Российской Федерации, высшее экономическое или финансовое образование, а также стаж работы в сфере страхования и по специальности не менее двух лет. Лицензия на осуществление страхования выдается без ограничения срока ее действия. В ряде случаев может быть выдана временная лицензия на срок не более чем три года с последующим ее продлением. Помимо лицензирования Министерство финансов Российской Федерации утверждает Правила размещения страховщиками страховых резервов. Под размещением страховых резервов понимаются активы, принимаемые в покрытие (обеспечение) страховых резервов. Эти активы должны удовлетворять условиям диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности. ФССН и ее территориальные органы имеют право проводить проверку деятельности субъектов страхового дела, а при обнаружении нарушений страхового законодательства выдавать предписания. В случае неисполнения предписания надлежащим образом или в установленный срок, при уклонении от получения предписания, а также при неисполнении требований правил размещения страховых резервов действие лицензии ограничивается или приостанавливается в порядке, определенном органом

страхового надзора. Ограничение действия лицензии означает запрет на осуществление отдельных видов страхования, приостановление — запрет на осуществление страховой деятельности.

Диверсификация — один из способов снижения инвестиционного риска, заключающийся в распределении инвестиций между различными активами, например, комбинирование инвестиций путем покупки различных видов ценных бумаг, покупки ценных бумаг различных эмитентов, отраслей.

Субъекты страхового дела также обязаны представлять установленную отчетность о своей деятельности, информацию о своем финансовом положении и по запросу органа страхового надзора — сведения, необходимые для осуществления ими страхового надзора. Кроме того, страховые организации обязаны опубликовывать годовые бухгалтерские отчеты в средствах массовой информации после аудиторского подтверждения достоверности содержащихся в этих отчетах сведений. В случае неоднократного нарушения законодательства ФССН имеет право ограничить, приостановить или аннулировать лицензии страховой организации. Определенные функции по страховому надзору могут быть возложены и на иные специальные органы.

Библиографический список:

1. Федеральный закон "Об организации страхового дела в Российской Федерации" от 27.11.92 г. N 4015-1 (с изменениями и дополнениями от 28.01.2018.).

2. Постановлением Правительства Российской Федерации от 8 апреля 2004 г. № 203 «Вопросы Федеральной службы страхового надзора» (с изменениями и дополнениями от 28.01.2011.).

3. Скамай Л.Г. Страхование: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М. 2013. 160 с.

ББК 67.404.1

К ВОПРОСУ О ПЕРЕДАЧЕ ВЕЩИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО ПО ДОГОВОРУ

Бутина В.В. Частное образовательное учреждение высшего образования «Омская юридическая академия»

Аннотация: В статье исследуется значение передачи вещи в механизме перехода права собственности на объекты недвижимости, рассматриваются проблемы, возникающие при совершении двойной купли-продажи. Проанализировав существующее нормативно-правовое регулирование вещных и обязательственных правоотношений, автор высказывает мнение о целесообразности совершения акта государственной регистрации перехода права собственности на недвижимую вещь только после ее передачи покупателю во владение.

Ключевые слова: передача вещи, право собственности, недвижимое имущество, договор купли-продажи, государственная регистрация.

На сегодняшний день проблема правового регулирования оборота недвижимого имущества не утратила свою актуальность. Особое место в указанной процедуре отведено передаче вещи (традиции), однако до сих пор нет единого мнения относительно её значения для российского права недвижимости.

Если обязательственно-правовой аспект передачи недвижимого имущества сомнению не подвергается, то вопрос о ее роли в возникновении вещного права является весьма дискуссионным в настоящее время [5, 136]. Рассмотрим более подробно категорию традиции в механизме совершения сделки, направленной на отчуждение имущества в собственность от одной стороны другой.

В силу того, что право собственности на недвижимое имущество подлежит государственной регистрации, п. 2 ст. 223 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) устанавливает, что указанное право возникает именно с момента такой регистрации. Следовательно, стороны договора лишены возможности своим соглашением изменить момент перехода права собственности на недвижимость, приурочив его, например, к моменту передачи вещи или уплаты покупной цены [6, 97].

Однако нахождение недвижимой вещи во владении покупателя, по сути, имеет юридическое значение только для сторон, совершивших сделку купли-продажи: согласно п. 1 ст. 556 ГК РФ с момента вручения недвижимости покупателю и подписания сторонами передаточного акта продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара; с этого момента на покупателя переходит риск случайной гибели или случайного повреждения недвижимого имущества (ст. 459 ГК РФ).

Между тем для третьих лиц указанные обстоятельства ничего не меняют, ведь для них по смыслу п. 2 ст. 551 ГК РФ до совершения акта государственной регистрации собственником остается отчуждатель [7], хотя судебная практика признает покупателя после передачи ему недвижимой вещи, но до государственной регистрации перехода права собственности законным владельцем, имеющим право на защиту на основании ст. 305 ГК РФ (п. 60 постановления Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 29 апреля 2010 года «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав»[3]). Данный подход представляется вполне оправданным, так как собственник недвижимого имущества после совершения передачи вещи утрачивает интерес к защите своего права от неправомерных действий третьих лиц. Однако при этом покупатель, как правило, не признается обладателем правомочий по распоряжению вещью в связи с тем, что продавец все еще сохраняет право собственности¹. Таким образом, создается несоответствие статуса собственника и законного владельца, при котором недвижимым имуществом, являющимся предметом сделки до государственной регистрации, в полной мере не может распоряжаться ни один из указанных субъектов. Справедливости ради следует отметить, что судебная практика по данному вопросу неоднозначна. Вопреки распространенной позиции существует и иной подход правоприменителя, признающий в ряде случаев за законным владельцем возможность вводить недвижимое имущество в гражданский оборот. Об этом, в частности, свидетельствует признаваемая судами возможность покупателя заключать договор купли-продажи недвижимости, переход права собственности на которую еще не зарегистрирован в установленном законом порядке [1]. Суды в данном случае с должной степенью осторожности признают, что с передачей недвижимой вещи происходит и переход основных правомочий собственника, в то время как государственная регистрация лишь подтверждает данный факт и является средством донесения указанной информации до третьих лиц [4, 116].

Тем не менее, несмотря на очевидно существенную роль традиции в возникновении вещного права, законодатель все же связывает момент перехода права собственности на недвижимое имущество с актом государственной регистрации, не определяя влияния факта передачи недвижимости во владение приобретателя. Отсутствие связи между передачей владения и переходом права собственности порождает существенные проблемы в правоприменении. Одной из таких проблем является ситуация, при которой собственник заключает договор купли-продажи дважды, передавая первому приобретателю фактическое владение недвижимой вещью, а второму – оказывая содействие в регистрации перехода права собственности на недвижимость.

При указанных обстоятельствах получается, что первый приобретатель не может получить вещное право, а второй – объект недвижимости, являющийся предметом договора. Согласно

¹ Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 18.08.2017 № Ф08-4433/2017 по делу № А539288/2016; Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 16.01.2018 № Ф06-27909/2017 по делу № А5722378/2016.

правовой позиции Верховного Суда РФ и Высшего арбитражного суда РФ «если продавец заключил несколько договоров купли-продажи в отношении недвижимого имущества, суд удовлетворяет иск о государственной регистрации перехода права собственности того лица, во владение которого оно передано» [3]. Это еще раз доказывает важность передачи вещи в процессе перехода прав на недвижимость².

Подводя итог, хотелось бы отметить существенное значение традиции в определении момента перехода права собственности. Только с передачей вещи необходимо связывать возникновение вещного права на стороне приобретателя. В свою очередь акт государственной регистрации лишь подтверждает состоявшийся переход права собственности, отсутствие которого не может повлиять на действительность сделки по отчуждению имущества. Именно по такому пути предполагается реформирование законодательства о вещных правах. В п. 2 ст. 247 Проекта Федерального закона № 47538-6 (во втором чтении) «О внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации», принятого к рассмотрению Государственной Думой в апреле 2012 года: «Приобретение права собственности на недвижимую вещь по сделке» предусматривается, что «право собственности на недвижимую вещь, приобретенную по сделке, может быть зарегистрировано только за ее владельцем, если иное не установлено законом» [2].

Библиографический список:

1. Обзор практики разрешения споров, связанных с применением закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», одобренный Президиумом ФАС Уральского округа 27 апреля 2007 г. Доступ из СПС «Гарант».

2. О внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации : проект федер. закона № 47538-6 (во втором чтении). Доступ из СПС «Гарант».

3. О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав: постановление Пленума Верхов. Суда Рос. Федерации и Пленума Высш. Арбитр. Суда Рос. Федерации № 10/22 от 29 апреля 2010 г. // Рос. газ. 2010. 21 мая.

4. Полежаев О.А. Право собственности на недвижимое имущество: проблема определения правообразующего юридического факта / О.А. Полежаев // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2016. – № 4(49). – С. 116-118.

5. Слыщенко В.А. Обязанность передать право собственности на товар в связи с некоторыми проблемами современной российской купли-продажи / В.А. Слыщенко // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. – 2017. – № 2. – С. 129-144.

6. Хаскельберг Б.Л. Приобретение права собственности по договору на недвижимое имущество / Б.Л. Хаскельберг // Вестник Томского государственного университета. – 1999. – №267. – С. 97-101.

7. Шеметова Н.Ю. Переход права на недвижимое имущество в российском законодательстве / Н.Ю. Шеметова // Право и экономика. – 2014. – № 12. – С. 112.

ББК 67.404

² См. также Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 15 мая 2015 года № Ф01-1309/2015 по делу № А31-7058/2014, Апелляционное определение Верховного суда Республики Саха (Якутия) от 29 апреля 2015 по делу № 33-936/2015.

ХАРАКТЕРИСТИКА ESTOPPEL В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ

Васильева А.А., Чурсина А.С. ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Аннотация: В данной статье раскрыто сущность принципа эстоппель в Гражданском праве РФ. Рассмотрены его задача и пути применения в судебной практике судов.

Ключевые слова: эстоппель, принцип, гражданское право, Российская Федерация.

Актуальность темы вытекает из того, что международное общество, осознавая всю значимость защиты прав и интересов в связи с формированием прогрессивной «деловой» среды, создало достаточно эффективную модель защиты ожиданий.

Реформа гражданского законодательства внедрила в Гражданский кодекс РФ немало иностранных институтов. Таких как *astreinte, weiver, estoppel* и др.

До недавнего времени в России ожидания субъектов гражданских правоотношений не являлись объектом гражданско-правовой защиты. Данная статья посвящена исследованию правилу, которое довольно успешно и обширно применяется в зарубежных странах – принцип эстоппель.

Для наилучшего понимания сущности данной темы и её проблематики нам следует разобраться, что все-таки представляет из себя принцип эстоппель.

Итак, что такое «Эстоппель»?

Если рассматривать данное понятие в общем смысле, то эстоппель определён как «запрет опровергать то, что ранее принято либо признано на базе ярко выраженных актов, либо собственного поведения, но не лишает любого участника договора права ссылаться на указанные обстоятельства, если они возникнут вновь».

Из определения можно выделить основную задачу принципа эстоппель. Она состоит в том, чтобы «помешать стороне получить преимущества и выгоду, как следствие собственной непоследовательности в поведении во вред иной стороне, которая добросовестным образом положила на определенное юридическое положение дел, которое было создано первой стороной».

Как следует из вышесказанного, основу правила эстоппель составляет двуединство принципов Гражданского права, а именно справедливости и добросовестности при приоритете последнего.

Проведя анализ Гражданского Кодекса Российской Федерации нами найдена очевидная двойственность принципа эстоппель основанная на различиях в правовых основаниях и на области их применения. Правовым основанием применения эстоппеля судами стал п. 2 ст. 9 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации. Данный пункт предусматривает, что «лица, участвующие в деле, несут риск наступления последствий совершения или не совершения ими процессуальных действий». Известно, что конкретно на эту законодательную норму сослался Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ, впервые упомянув принцип эстоппель в тексте акта.

Нами проанализирован ряд судебной практики, где имеется прямая отсылка на принцип эстоппель. Например, в Постановлении Арбитражного суда Московского округа от 11.10.2016 № Ф05-14147/2016 по делу № А40-234312/15 сказано, что в обоснование приведенных в кассационной жалобе доводов ответчик отмечает, что истец не имеет права ссылаться на отсутствие договорных отношений между сторонами (принцип эстоппель), так как в период рассмотрения дела он своими реальными действиями признавал существование договорных отношений, а именно принимал платежи по договору лизинга, в том числе путем без акцептного списания денежных средств с банковского счета ответчика, и передал предмет лизинга лизингополучателю после получения всех платежей по соглашению.

Очередной пример переменчивого поведения описан в Постановлении Арбитражного суда Уральского округа от 18.10.2016 № Ф09-8488/16 по делу № А50-27855/2015. В нем речь идет о том, что представитель банка пояснил суду, что общество «Импульс» было заинтересовано в

приобретении права требования к должнику, проверяло его финансовое и имущественное положение, вело переговоры с должником о погашении задолженности, в дальнейшем получило полный пакет документов, которые подтверждают права и обязанности банка по кредитному договору, и произвело полную оплату приобретенного права требования. Поэтому довод общества «Импульс» в подтверждение того, что по договору уступки передано недействительное требование, отталкиваясь от того, что ответчиком как кредитором не доказано, что кредит был реально выдан заемщику, также подлежит отклонению судом кассационной инстанции.

В Постановлении Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 18.10.2016 № Ф044049/2016 по делу № А70-16337/2015 указано, что действующим законодательством и сложившейся судебной практикой не допускается попустительство в отношении противоречивого и недобросовестного поведения субъектов хозяйственного оборота, не соответствующего обычной коммерческой честности (правило эстоппель). Таким поведением является, в частности, поведение, не соответствующее предшествующим заявлениям либо поведению стороны, при условии, что иная сторона в собственных действиях разумно полагалась на них.

По делу № А40-173699/2015 между ООО «Аптека А5» (истец) и индивидуальным предпринимателем Ершовым А.И. (ответчик) был заключен договор аренды нежилого помещения. 08.06.2015 истец получил от ответчика уведомление о расторжении договора аренды в связи с просрочкой арендной платы за февраль 2015 года и просьбой вернуть арендованное помещение. Судом было установлено, что допущенная заявителем просрочка по перечислению арендной платы за февраль 2015 года была выявлена арендатором самостоятельно, денежные средства были перечислены, а дальнейшая оплата производилась вовремя, никаких претензий от арендодателя до 08.06.2015 не поступало. При всем этом до обозначенной даты (период с 01.03.2015 по 08.06.2015) ответчик выставлял счета, принимал оплату по договору аренды и подписывал акты, тем самым подтверждая действие контракта и отсутствие претензий к истцу (Постановление Арбитражного суда Московского округа от 11.07.2016 № Ф05-8934/2016).

Таким образом, суд пришел к выводу, что поведение арендодателя после допущенной арендатором просрочки давало последнему все основания считать, что данное нарушение не является для него значительным. Это обстоятельство влечет за собой утрату права на отказ от договора в связи с данной просрочкой исполнения.

В заключение можно сказать, что основной проблемой применения принципа эстоппель является крайняя произвольность его использования в рамках судебной практики. И невзирая на всю важность и значимость правила эстоппель, и института защиты законных ожиданий в общем, последние все-таки имеют определенные границы собственного применения. Это подтверждается тем, что разрушение законных ожиданий не может быть «самостоятельным основанием для признания противозаконным поведение контрагента» иначе будет подорван принцип юридической определенности и нарушены права и законные ожидания третьих лиц.

Из всего вышесказанного можно прийти к выводу, что данному принципу просто необходимо законодательное закрепление и введение в гражданский оборот, его активное применение поможет значительно улучшить качество существующей практики, повысить уровень дисциплины и социальной ответственности субъектов предпринимательской деятельности, что, в свою очередь, положительным образом отразится на авторитете страны в глазах его граждан и международного общества.

Библиографический список:

1. Венская конвенция о праве договоров между государствами и международными организациями или между международными организациями 1986 г. // СПС Консультант Плюс
2. Венская конвенция о праве международных договоров 1969 г. // СПС Консультант Плюс
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) // СПС Консультант Плюс
4. Коблов А.С. Правило эстоппель в российском праве: проблемы и перспективы развития // СПС Консультант Плюс

5. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 4 (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 15.11.2017) // СПС Консультант Плюс
6. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 18.10.2016 № Ф04-4049/2016 по делу № А70-16337/2015 // СПС Консультант Плюс
7. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 11.10.2016 № Ф05-14147/2016 по делу № А40-234312/15 // СПС Консультант Плюс
8. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 18.10.2016 № Ф09-8488/16 по делу № А50-27855/2015 // СПС Консультант Плюс
9. Седова Ж.И. Принцип эстоппель и отказ от права в коммерческом обороте Российской Федерации // СПС Консультант Плюс
10. Чурсина А.С. Астрент: вопросы практики применения // Право и государство, общество и личность: история, теория, практика: материалы всерос. науч.-практич. конф., Коломна, 28 марта 2017 г. К.: ГОУ ВО МО «Государственный социально-гуманитарный университет», 2018.

ББК 65.052.237.1

УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ ПРОДАЖИ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Волкова К.Г., Шестакова И.М. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье рассмотрены особенности организации учета финансового результата от продажи продукции в организации, профилем деятельности которой является производство мебели; предложены варианты использования субконто к счетам.

Ключевые слова: финансовый результат, продажа продукции, учет, факты хозяйственной жизни, корреспонденция счетов, счета, субконто.

Важнейшим условием успешного развития организации является совершенствование системы бухгалтерского учета, в частности, учета финансовых результатов хозяйственной деятельности. Финансовый результат как интегрированный показатель определяет эффективность деятельности организации в целом. Поэтому важна организация бухгалтерского учета финансовых результатов.

Организация, профилем деятельности которой является производство широкого ассортимента кухонной, корпусной, офисной, в т.ч. нестандартной мебели по индивидуальным размерам, с подбором цветовых решений, высокого качества, индивидуального дизайна. Спектр продукции организации велик, начиная со стандартных серийных моделей офисной мебели, кухню, прихожих, заканчивая индивидуальным проектированием корпусной мебели.

Традиционно бухгалтерский учет финансовых результатов в организации осуществляется в соответствии с нормативными документами и требованиями учетной политики.

Доходами от обычных видов деятельности в исследуемой организации признаются:

- выручка от продажи мелкосерийного производства продукции;
- выручка от продажи продукции по индивидуальным заказам.

Для формирования организацией финансового результата по обычным видам деятельности определяется себестоимость проданной продукции, которая формируется на базе расходов по обычным видам деятельности. Бухгалтерский учет затрат на производство основных видов продукции осуществляется организацией с учетом отраслевых особенностей.

Затраты на производство продукции учитываются на счете 20 «Основное производство» по элементам затрат: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные

нужды; амортизация; прочие затраты. Учет затрат по основному производству ведется поперекдельным методом.

При исследовании учета финансовых результатов в организации выявлена недостаточная детализация информации на счетах бухгалтерского учета по формированию финансовых результатов. Для обеспечения необходимой аналитичности расчета финансовых результатов от основной деятельности рекомендуется система субконто по учету финансовых результатов (таблица 1).

Таблица 1 - Рекомендуемая система субконто к счету 90 «Продажи»

Субсчета 1-го порядка	Субсчета 2-го и 3-го порядка
90-1 «Выручка»	90-1.1 «Выручка от продажи офисной мебели»
	90-1.2 «Выручка от продажи кухонной мебели»
	90-1.3 «Выручка от продажи мебели для прихожих»
90-2 «Себестоимость продаж»	90-2.1.1 «Себестоимость продаж офисной мебели»
	90-2.1.2 «Себестоимость продаж кухонной мебели»
	90-2.1.3 «Себестоимость продаж мебели для прихожих»
	90-2.2.1 «Расходы на продажу офисной мебели»
	90-2.2.2 «Расходы на продажу кухонной мебели»
	90-2.2.3 «Расходы на продажу мебели для прихожих»
90-3 «Налог на добавленную стоимость»	90-3.1 «НДС с выручки от продаж офисной мебели»
	90-3.2 «НДС с выручки от продаж кухонной мебели»
	90-3.3 «НДС с выручки от продаж мебели для прихожих»
90-9 «Прибыль / убыток продаж» от	90-9.1 «Прибыль / убыток от продаж офисной мебели»
	90-9.2 «Прибыль / убыток от продаж кухонной мебели»
	90-9.3 «Прибыль / убыток от продаж мебели для прихожих»

На основании представленной системы субконто по учету финансовых результатов от продажи продукции обобщение учетной информации рекомендуется в регистре учета, представленном в таблице 2.

Регистр учета финансового результата от продажи предназначен для отражения в учете оборотов по счету 90 «Продажи». Данный регистр предполагает ведение его в течение отчетного месяца, по окончании периода данные регистра используются на счетах бухгалтерского учета и для составления бухгалтерской отчетности. В течение отчетного месяца в разрезе субконто по видам продукции отражаются доходы и расходы от её реализации. Использование предложенной формы регистра позволит систематизировать учет финансовых результатов от продажи продукции в течение отчетного периода, даст возможность достоверно определить налоговую базу по налогу на прибыль в отношении доходов и расходов от реализации.

Таблица 2 - Регистр учета финансового результата от продажи продукции

Организация:

Отчетный период: «01» января 2017 – «31» января 2017

Субконто	Выручка от продажи, руб.	Расходы по реализации		НДС, руб.	Итого расходы с учетом НДС, руб.	Прибыль / убыток от продаж, руб.
		Себестоимость продаж, руб.	Коммерческие расходы, руб.			

1	2	3	4	5	6	7
Офисная мебель	945000	524000	196000	144153	864153	80847
Кухня «Марсель»	241270	140760	50830	36804	228394	12876
Кухня «Аллегра»	314700	183600	66300	48005	297905	16795
Кухня «Стелла»	283230	165240	59670	43205	268115	15115
Кухня «Кантри»	209800	122400	44200	32003	198603	11197
Прихожая «Элис»	256220	149070	56620	39084	244774	11446
Прихожая «Кадис»	334200	139800	58800	50980	249580	84620
Прихожая «Бруно»	300780	188730	79380	45882	313992	-13212
Прихожая «Модерн»	222800	109700	88200	33986	231886	9086
Итого	3108000	1723300	700000	474102	2897402	228770

Регистр составил _____ / _____

На основании представленной системы субконто по бухгалтерскому учету финансовых результатов от продажи продукции по видам, система бухгалтерских записей будет формироваться следующим образом (таблица 3).

Таблица 3 - Бухгалтерские записи по учету финансовых результатов от продажи продукции

Содержание фактов хозяйственной жизни	Дебет	Кредит
Отражена выручка от продажи продукции:		
- офисной мебели	62	90-1.1
- кухонной мебели	62	90-1.2
- мебели для прихожих	62	90-1.3
Начислен НДС с выручки от продажи по видам продукции:		
- офисной мебели	90-3.1	68-НДС
- кухонной мебели	90-3.2	68-НДС
- мебели для прихожих	90-3.3	68-НДС
Списана себестоимость проданной продукции по видам:		
- офисной мебели	90-2.1.1	43-1
- кухонной мебели	90-2.1.2	43-2
- мебели для прихожих	90-2.1.3	43-3
Списаны расходы на продажу по видам продукции:		
- офисной мебели	90-2.2.1	44-1
- кухонной мебели	90-2.2.2	44-2
- мебели для прихожих	90-2.2.3	44-3
Определен и списан финансовый результат от продажи продукции (прибыль):		
- офисной мебели	90-9.1	99
- кухонной мебели	90-9.2	99
- мебели для прихожих	90-9.3	99
Определен и списан финансовый результат от продажи продукции (убыток):		
- офисной мебели	99	90-9.1
- кухонной мебели	99	90-9.2
- мебели для прихожих	99	90-9.3

Представленная система субсчетов по учету финансовых результатов от продажи продукции позволит повысить аналитичность информации для принятия эффективных управленческих решений в организации.

Для повышения эффективности деятельности организации рекомендуется осуществить продажу остатков готовой продукции с низким спросом с применением скидки. К таковым относятся выставочные образцы мебели, которые продолжительное время находятся в торговых залах и незначительно утратили свой первоначальный вид.

Одним из наиболее применяемых и эффективных методов маркетинговой политики является предоставление покупателям бонусов и сертификатов, а также реализация товаров со скидками. Скидки могут принимать совершенно разные виды: простое снижение цены на конкретный товар, изменение цены уже поставленного или предполагаемого к поставке товара, пересмотр задолженности за уже поставленный товар. Предоставление скидки в виде уменьшения цены наиболее выгодно для продавца и покупателя. Все документы на отгрузку продавец оформляет сразу с учетом скидки. Поэтому в дальнейшем установленная цена и выписанные документы корректировке не подлежат.

В бухгалтерском учете продавец при определении дохода руководствуется Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, согласно п. 6.5 величину выручки и дебиторской задолженности определяют с учетом всех предоставленных согласно договору поставки скидок.

Таким образом, организация от продажи экспозиционных образцов с применением 20 %-ой скидки получит дополнительную выручку и прибыль от продажи. Если организация систематически будет производить продажу со скидкой продукции, которые не пользуются устойчивым спросом или частично утрачивают свои потребительские характеристики, остатки продукции будут оптимизированы, а выручка от реализации повысится.

Библиографический список:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н (в ред. от 27.10.2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru.
2. Бакаев, А.О кризисе затрат на производство продукции, работ и услуг [Текст] / А. Бакаев // Практический бухгалтерский учет. – 2015. - №4. – С.38-40.
3. Зимакова, Л.А. Детализация учета доходов и расходов от обычных видов деятельности на основе структурированных рабочих планов счетов [Текст] / Л.А. Зимакова // Международный бухгалтерский учет. – 2016.- №46. – С.20-23.
4. Кальницкая, И.В. Совершенствование учетно-аналитического обеспечения управления производственной деятельностью организации [Текст] / И.В. Кальницкая // Международный бухгалтерский учет. – 2014. - №29. – С.21-25.
5. Феськова, М.В. Методика учета затрат на производство продукции в системе бизнеспроцессов и центров ответственности [Текст] / М.В. Феськова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. - №21. – С.19-21.

ББК 65.290-21

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МИРОВЫХ РЕСУРСОВ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Высотина Д.В., Ёлгина М.В. Лесосибирский педагогический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: В данной статье описано использование информационных ресурсов в мире, раскрыты основные понятия темы. Также рассматривается информационное пространство, какими способами люди в нашей стране получают информацию.

Ключевые слова: Информация, информатизация, информационные ресурсы, информационная система, пользователь информации.

Для того чтобы человеческое общество развивалось, ему постоянно необходимы какие-либо ресурсы: будь это материальные, энергетические, инструментальные или информационные. В настоящее время поток информации, воспринимаемый человеком, просто небывалых масштабов, и данный поток будет только увеличиваться. От простой передачи информации с помощью речи, мимики и жестов, наше общество пришло к такому количеству информационных потоков, которые невозможно будет перечислить и вспомнить одному человеку, не говоря о том, чтоб их пересчитать.

Отношения на рынке в настоящее время предъявляют более высокие требования к достоверности, своевременности, полноте информации без которой невозможна, да и немыслима эффективная маркетинговая, финансово-кредитная, инвестиционная и любая другая деятельность фирмы.

В последние десятилетия весь мир переживает достаточно быстрый переход от индустриального общества к обществу информационному: происходит смена видов деятельности, способов и технологий производства, также происходит изменения в мировоззрении людей, отношений между государствами. Современный человек всё чаще употребляет такие слова как: «информация», «информационные технологии», «информатизация» и прочее.

Раскроем наиболее значимые понятия.

В учебнике для вузов «Менеджмент. Теория и практика» Игоря Николаевича Шапкина даётся следующее определение понятию информация: «Информация – сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления» [1, с. 332]. Н.В. Исламова в своем учебном пособии для студентов «Коммуникационный менеджмент» даёт следующее определение рассматриваемому понятию: «Информацией является то, что передается в ходе процесса коммуникации, то, чем люди обмениваются при помощи её» [2].

И.Н. Шапкин, в своём учебнике «Менеджмент. Теория и практика» представляет изучению следующее понятие термину «информатизация»: «Информатизация – организованный социально-экономический и научно-технический процесс создания оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций, общественных объединений на основе формирования и использования информационных ресурсов» [1, с. 332].

Информатизация – это научно - технический процесс, направленный на полное удовлетворение народа информационных потребностей. Этот процесс – следствие развития телекоммуникационной инфраструктуры, которая должна охватывать как можно более широкие слои населения, с тем, чтобы донести нужную информацию до каждого, нуждающегося в ней.

«Информационная система (ИС) по законодательству РФ – организационно упорядоченная совокупность документов (массивов документов) и информационных технологий, в том числе с использованием средств вычислительной техники и связи, реализующих информационные процессы. Информационные процессы предназначены для хранения, обработки, поиска, распространения, передачи и предоставления информации» - пишет в своём учебнике «Менеджмент. Теория и практика» Игорь Николаевич Шапкин [1, с. 332].

Информационная система – это взаимосвязанная совокупность средств, методов и персонала, используемых для хранения, обработки и выдачи информации в интересах достижения поставленной цели.

Информационные ресурсы по законодательству РФ – документы и массивы документов в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах, банках данных, других информационных системах). Закон РФ «Об информации, информатизации и защите информации» от 25 января 1995 г. Установил, что и другие информационные ресурсы являются объектом права собственности [3].

Информационные ресурсы – в широком смысле – совокупность данных, организованных для эффективного получения достоверной информации [4].

Пользователь информации по законодательству РФ – субъект, обращающийся к информационной системе или посреднику за получением необходимой ему информации [1, с.332].

Безусловно, уровень развития информационного пространства оказывает существенное влияние на экономику, обороноспособность и политику, в целом, государства. Также от уровня в большей степени зависит поведение граждан, формирование общественно-политических движений и социальная стабильность в стране. Целями информатизации в мире является наиболее полное удовлетворение потребностей в информировании общества во всех сферах деятельности [1, с.333].

В настоящее время большая часть населения принимает на себя информационные потоки через печатные издания (газеты, журналы и пр.), радио, телевидение и сеть Интернет. Благодаря сети Интернет быстрыми темпами растут информационные потоки.

По данным Mediascope, в период с октября 2016 по март 2017 года российская интернетаудитория увеличилась на 2% и теперь составляет 87 млн. человек старше 21 года (71% от общего населения страны), пишет газета «Коммерсант». Главным фактором увеличения количества пользователей стала возросшая популярность мобильных устройств - 54% пользователей в возрасте от 12 лет регулярно используют их для выхода в интернет.

Информационно-телекоммуникационные системы функционируют в большей степени в интересах государственных органов власти, что приводит к повтору работ, избыточности в сборе первичной информации, удорожанию разработок и эксплуатации систем. Кроме этого, ведомственная разобщенность затрудняет обмен информацией и доступ к ней. Информационные услуги, ресурсы и программные продукты распространяются по территории нашей страны неравномерно, причем в основном ими обеспечены краевые центры. Это распределение соответствует распределению главных научных и информационных центров России и не учитывает потребности населения и органов управления. Именно поэтому требует скорейшего решения задача выравнивания информационного потенциала. Отечественная информационная индустрия должна развиваться с учётом всех мировых достижений в области информационных технологий и средств телекоммуникационного обмена. Это позволит России выйти на мировой уровень технического развития.

Библиографический список:

1. Шапкин И.Н. Менеджмент. Теория и практика: учебник для вузов/ под общей редакцией И. Н. Шапкина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2016;
2. Исламова Н.В. Коммуникационный менеджмент: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. — Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гуманит. ун-та, 2009;
3. М.А.Я. Сухарев, В.Е. Крутских, А.Я. Сухарева: Большой юридический словарь. — Москва: Инфра, 2003;
4. Словарь бизнес-терминов. [Электронный ресурс] Академик.ру. 2001.

УДК 005 (075,8)

ББК 65.290.2

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гаврильченко С.Г. Торгово-экономический институт ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: в статье исследуются теоретические основы разработки методики интегральных критериев оценки стратегического потенциала фирмы на рынке. Используются математические методы исследования, определяются будущие потенциальные возможности повышения конкурентоспособности фирмы, чтобы опережать и предвидеть спрос.

Ключевые слова: конкурентоспособность, анализ, цена, объем производства продукта, рынок.

Конкуренция – это основа современных рыночных отношений, главная движущая сила рынка, основная причина экономического прогресса. Именно за счет конкуренции происходит лучшее обеспечение рынка товарами, совершенствование качества продукции и стремление к повышению эффективности деятельности организаций. Она приводит к более рациональному использованию ресурсов, выступает регулятором цен и защищает потребителя от недобросовестных производителей.

Разработка новых моделей и методик оценки результативности и перспективности деятельности производственных и инновационных предприятий является актуальной на современном этапе развития отечественной и мировой экономики. Использование их позволит решить задачи производственного менеджмента в части разработки конкурентоспособности продукции на рынке.

В условиях сложной финансово-экономической ситуации развития рынка перед большинством предприятий наиболее остро встает вопрос верной оценки конкурентоспособности организации. Конкурентоспособность предприятия – это совокупность внутренних преимуществ организации, включая такие характеристики, как финансовая устойчивость и операционная эффективность. Кроме того, это совокупность внешних характеристик, таких как конкурентоспособность товара, положение на рынке, позволяющих при эффективном стратегическом позиционировании опередить конкурентов на конкретном рынке в заданный период с целью достижения более высокого дохода и большей доли рынка.

Без предварительного углубленного анализа данного показателя невозможно определить направление развития предприятия. Однако в существующей практике есть ряд проблем относительно оценки конкурентоспособности:

1. Необходима систематизация в области методов оценки конкурентоспособности. Нет единой методики, позволяющей комплексно подойти к решению данного вопроса, существует множество различных разрозненных подходов;
2. В большинстве подходов есть стремление объединить разнородные по своей природе и происхождению показатели в единое целое.
3. Зачастую оценка производится без разбивки конкурентоспособности на оперативный, тактический и стратегический уровень управления.
4. Происходит объединение понятий потенциальной и реальной конкурентоспособности, подмена понятия «конкурентоспособность организации» и «конкурентоспособность товара».

Итак, на данный момент существует три основных подхода к определению конкурентоспособности:

1) Конкурентоспособность организации – есть конкурентоспособность товара, а также положение организации на рынке. Эти определения имеют внешнюю направленность, придают наибольшее значение внешней среде организации и увязывают понятие конкурентоспособности с текущими условиями рынка.

2) Конкурентоспособность организации – это совокупность внутренних характеристик организации, ее текущая финансовая устойчивость, которая позволяет опережать конкурирующие предприятия за счет внутренних резервов.

3) Конкурентоспособность организации – это потенциал организации. Данный подход делает упор на ее стратегическое развитие. Отличительной чертой данного подхода является «взгляд в будущее», ориентация на возможные точки роста.

Данные подходы анализируют и предлагают методики расчета конкурентоспособности с разных сторон, рассматривая понятие на разных уровнях управления. По мнению Н.В. Пеньшина давать оценку данного показателя необходимо отдельно на каждом из следующих уровней [3]:

- Оперативный уровень управления; -
- Тактический уровень управления; -
- Стратегический уровень управления.

Более подробно содержание каждого из уровней конкурентоспособности представлено в таблице 1

Таблица – 1 Содержание уровней конкурентоспособности организации

Тип	Подтип	Уровень	Содержание
Реальная конкурентоспособность	Конкурентоспособность товара	Оперативный	Суммарная совокупность конкурентоспособности всех имеющихся в ассортименте организации товаров. Включает оценку качества товара, его технических характеристик и ценовые характеристики, все – в сравнении с «идеальным товаром».
	Рыночная конкурентоспособность	Тактический	Оценка положения предприятия относительно конкурентов, доля рынка, совокупность оценки эффективности маркетинговых инструментов, используемых организацией.
	Финансовоэкономическое состояние предприятия		Эффективность финансовохозяйственной деятельности предприятия, финансовая устойчивость организации, эффективность управления оборотными средствами.
Потенциальная конкурентоспособность	Потенциальная конкурентоспособность	Стратегический	Оценка потенциала предприятия на разных уровнях, эффективность реализации потенциала организации.

Конкурентоспособность делится на реальную и потенциальную. Реальная отражает текущее положение и состояние предприятия, потенциальная – конкурентоспособность в будущем. Реальная, в свою очередь подразделяется на конкурентоспособность товара, рыночную конкурентоспособность и финансово-экономическое состояние предприятия.

Потенциальная конкурентоспособность относится к стратегическому уровню управления предприятия. Она отражает запланированный результат реализации стратегии организации, показывает будущие потенциальные возможности повышения конкурентоспособности фирмы.

Рассмотрим данное понятие более подробно. Многие ученые в своих работах дают такое определение конкурентоспособности, которое отражает его стратегическую значимость и указывает на важность потенциала в рамках данного вопроса.

Например, Л.Н. Чайникова дала следующее определение: «Конкурентоспособность предприятия – это способность предприятия бороться за рынок (увеличивать, уменьшать либо

сохранять занимаемую долю рынка в зависимости от стратегии предприятия). Это достигается на основе внедрения инновационной техники и технологии (дающей экологические, социальные и экономические эффекты), максимально эффективного использования резервов предприятия, достижения высокого уровня инвестиционной привлекательности, что в совокупности обеспечивает выпуск конкурентной продукции».

Экономист Ю.Ю. Елсукова подчёркивает, что «Конкурентоспособность предприятия – способность предприятия быть востребованным на рынке товаров и услуг, достигать стратегических целей, опережать и предвидеть спрос, а также приспосабливаться к изменениям рыночных условий путем удовлетворения конкретных общественных потребностей и повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности на основе используемых человеческих ресурсов, в том числе накопленного образовательного потенциала» [6].

В работе А.А. Бурдиной определена методологическая сущность конкурентоспособности промышленного предприятия как экономического эффекта, полученного за счет синергии производственных, организационно-кадровых, инновационных, ресурсосберегающих, экологических, финансово-экономических, брендовых и прочих возможностей промышленного предприятия, характеризующихся уровнем проявления и развития соответствующих потенциалов в рамках стратегии развития предприятия. [14].

Таким образом, важными в рамках потенциального подхода к конкурентоспособности являются следующие моменты:

- достижение стратегических целей;
- внедрение инноваций;
- использование накопленного потенциала;
- повышение инвестиционной привлекательности.

Так что же, по нашему мнению, представляет собой потенциальная конкурентоспособность? Потенциальная конкурентоспособность – это совокупность внутренних преимуществ организации, позволяющих достигнуть реализации конкурентной стратегии и обеспечить конкурентоспособность организации в долгосрочном периоде, включая такие характеристики как производственный, финансово-экономический, логистический, кадровый, организационно-управленческий, маркетинговый и инновационно-технологический потенциал (Рисунок 1).

Существуют различные методы оценки потенциальной конкурентоспособности предприятия. Т. С. Селевич предлагает использовать для оценки следующую формулу:

$$K = \sqrt[5]{e_1 * e_2 * e_3 * e_4 * e_5}, \quad (1)$$

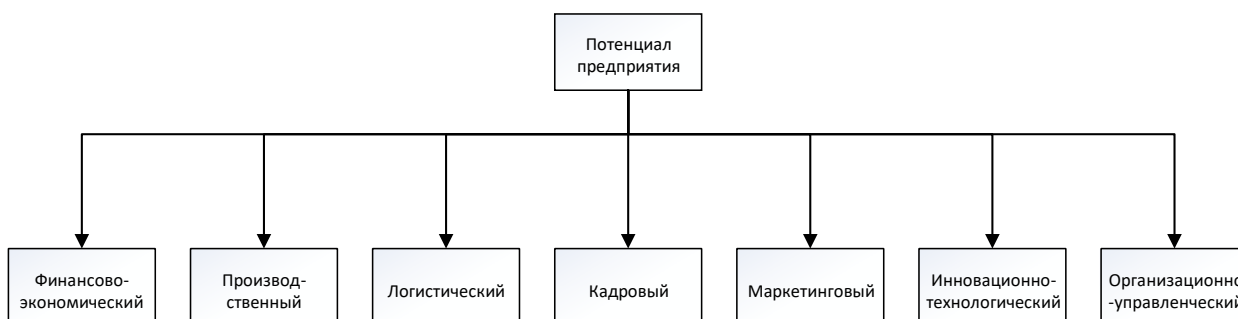


Рисунок 1 – Структура потенциала предприятия.

где – качество ресурсов всех видов,

–уровень их использования, достигнутый на предприятиях конкурентах,

–качество продукции конкурентов,

e_3

e_4 – эффективность всех видов деятельности на предприятиях-конкурентах, – финансовая

e_5 устойчивость конкурентов.

Как видим, в данном подходе под потенциальной конкурентоспособностью понимается потенциально возможный уровень конкурентоспособности, причем за эталон берется предприятие-конкурент. Этот подход не отражает стратегической составляющей, а показывает текущее состояние предприятия-конкурента. Данную методику можно скорее отнести к оценке рыночной конкурентоспособности на тактическом уровне управления. Недостатком методики будет являться тот факт, что уровень конкурентоспособности другого предприятия не всегда достижим, так как совершенно не учитывается внутренний потенциал.

Ю.В. Тимофеева указывает, что потенциал предприятия состоит из следующих составляющих: производственно-технический, маркетинговый, трудовой, инновационный и финансово-инвестиционный. Автор предлагает оценивать потенциал по каждому из направлений по 10-балльной шкале. Подобный подход вне всякого сомнения удобен, так как позволяет объединить в одну формулу разнородные качественные показатели. Однако, на наш взгляд, корректнее, особенно с точки зрения финансового потенциала, оценивать показатель количественно.

Предлагается следующая методика оценки потенциальной конкурентоспособности. Потенциал предприятия по каждому из направлений оценивается как сумма дохода, которое организация сможет получить при реализации каждого из направлений потенциала.

$$P_t = \sum_{i=1}^n \Delta D_i, \quad (3)$$

где P_t – потенциал предприятия за период t ,

i – число потенциальных характеристик, в зависимости от предприятия (кадровый, инновационный потенциал и т.д.) ΔD_i – изменение дохода в зависимости от реализации i -й потенциальной характеристики.

Данная формула показывает общую сумму дохода при реализации конкурентной стратегии и внутренних потенциалов предприятия. Еще более эффективно оценивать такой показатель, как индекс рентабельности потенциала, который учитывает инвестиционную сторону реализации потенциала с учетом коэффициента дисконтирования.

$$J_{RP} = \frac{\sum_{t=0}^T D_j * \alpha_j}{\sum_{t=0}^T K_j * \alpha_j}, \quad (4)$$

где D_j – доход в периоде t ,

α_j – коэффициент дисконтирования,

K_j – размер инвестиций для реализации потенциала в периоде t .

Приведенная формула отражает в числителе величину доходов, приведенных к моменту начала реализации потенциала, а в знаменателе – величину инвестиций, продисконтированных к моменту начала процесса инвестирования.

Или иначе можно сказать – здесь сравниваются две части потока платежей: доходная и инвестиционная.

При $J_{RP} > 1$ проект считается экономически эффективным. В противном случае $J_{RP} < 1$ – неэффективен.

При этом показатель потенциала P_t , выраженный в деньгах, показывает объем финансовых средств, полученных при реализации потенциала конкурентоспособности, а степень J_{RP}

определяет финансовую эффективность мероприятий по реализации потенциала. В данном случае потенциальная конкурентоспособность очень тесно связана с инвестиционной привлекательностью организации.

Таким образом, можно сказать, что оценка потенциальной конкурентоспособности обязательно должна производиться отдельно от реальной конкурентоспособности. Два данных понятия оцениваются на разных уровнях управления организации. Подмена понятий, в данной случае, не будет отражать объективных показателей. Нельзя недооценивать важность потенциального подхода к оценке конкурентоспособности, так он отражает стратегическое развитие организации. Методика позволяет проанализировать пути повышения конкурентоспособности и оценить эффективность предлагаемых мероприятий по реализации потенциала.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред.29.07.2017г.) «О защите конкуренции».
2. Владимирова О.Н., Гаврильченко Г.С. Роль денег в современной модели экономики / Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2015. № 12 (134). с. 167-172.
3. Владимирова О.Н., Гаврильченко Г.С. Проблемы сбалансированности развития инновационной и инвестиционной деятельности региональной экономической системы / Научное обозрение № 9. 2014. с. 562-568.
4. Гаврилов А.В. Управление конкурентоспособностью: некоторые методологические аспекты / Вестник Южно-Российского государственного технического университета. Серия: Социально-экономические науки. 2009. № 1. С. 62-68.
5. Елсукова Ю.Ю., Хало Л.А. Конкурентоспособность как экономическая категория маркетинга. Методы оценки конкурентоспособности / Философия социальных коммуникаций. 2014. № 4 (29). С. 81-90.
6. Пеньшин Н.В. Управление конкурентоспособностью автотранспортного предприятия. Критерии конкурентоспособности / Вестник Тамбовского государственного технического университета. 2011. Т. 17. № 2. С. 649-655.
7. Петрова А.Т., Живаева Т.В. Контроллинг как инновационный элемент системы управления: понятие и этапы развития. / Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2013. № 3 (6). С. 19-28.
8. Петрова А.Т., Живаева Т.В. Механизм использования контроллинга товарных запасов как инструмента инновационного развития торгового предприятия / Вестник, Сибирский федеральный университет, Торгово-экономический институт. Красноярск, 2015. 2.
9. Рябов М.Л. Проблемы развития конкуренции России / М.: 2017. с. 167.
10. Тимофеева Ю.В. Оценка экономического потенциала организации: финансовоинвестиционный потенциал / Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 1. С. 43-53.
11. Хусаинов О.Н., Владимирова О.Н., Гаврильченко Г.С. Организация и финансирование инновационной деятельности / Уч. пособие // М.: Финансы и статистика. 2016. с. 264.
12. Чайникова Л.Н., Чайников В.Н. Конкурентоспособность предприятия / Уч. пособие // Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.
13. Росстат. <http://www.gks.ru>; Сайт Федеральной службы гос. статистики: <http://www.fedstat.ru/indicators/stat.do>.

ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ ДЕТЕЙ К УСЛОВИЯМ ДОУ

Аннотация: В статье мы рассмотрели сущность понятия «адаптация». Определили основные фазы процесса адаптации, рассмотрели факторы адаптации малыша к требованиям ДОУ. Также нами изучены основные факторы адаптации детей к детскому саду, среди них: возраст дошкольника; приближенность распорядка дня дома к распорядку в ДОУ; состояние самочувствия; степень развития; оценка ЦНС; способность общаться со старшими и ровесниками; развитость предметной и игровой деятельности.

Ключевые слова: адаптация; дошкольники; фазы адаптации; ДОУ; факторы адаптации; аспекты адаптации.

В последнее время появилась тенденция к росту количества детей, которые поступают в ДОУ в раннем возрасте. Хорошо известно, что многие родители довольно остро воспринимают проблему адаптации малыша к детскому саду, поскольку дети впервые переходят из довольно изолированного семейного мира в мир обширных общественных контактов. От того, как пройдет процесс адаптации дошкольника к новому распорядку, к незнакомым людям, зависит его физиологическое и психологическое развитие. Огромный вклад в исследование данной проблемы сделали такие отечественные педагоги, как Л.В. Макшанцева, Н.М. Аксарина, Е.О. Севостьнова и другие. Понятие адаптации в таких науках, как медицина и физиология, означает процесс приспособления. В педагогике адаптация – это приспособление к возникающим изменениям (внешним воздействиям, испытываемым ощущениям и прочие) условий существования. То есть под адаптацией подразумевается процесс вхождения личности в новую для нее самой сферу и приспособление к существующим требованиям. Адаптация считается динамичным процессом, который приводит либо к положительным, либо отрицательным (стресс, напряжение) последствиям. При этом выделяют два главных аспекта эффективной адаптации:

1. Внутренний уют (эмоциональная удовлетворенность);
2. Внешняя соразмерность поведения (умение просто и четко осуществлять условия среды).

В процессе комплексного исследования, проделанного учеными, было выявлено три фазы процесса адаптации:

1. Острая фаза, сопутствующая различными изменениями в соматическом состоянии и психическом статусе, что способствует уменьшению веса, нередким болезням, изменению режима сна, уменьшению аппетита, изменению речи, которая возвращается к предыдущим формам развития (продолжается обычно около одного месяца);

2. Подострая фаза, которая отличается нормальным поведением детей, то есть все изменения сокращаются и фиксируются только по отдельным характеристикам на фоне затянувшегося темпа формирования, в частности, психологического, по сравнению с возрастными нормами (продолжается от трех до пяти месяцев);

3. Фаза компенсации отличается ускорением темпа формирования, вследствие дети преодолевают данную задержку в формировании.

Рассматривая проблему адаптации детей раннего возраста к условиям ДОУ, Л.В. Макшанцева отмечает, что «у немногих детей адаптация к условиям ДОУ протекает в легкой форме. При этом в течение первых двух недель возможны следующие проявления: кратковременное нарушение настроения, снижение речевой и игровой активности. Ухудшение сна и аппетита, незначительные нарушения поведения, взаимоотношения с взрослыми почти не нарушаются, двигательная активность не снижается, функциональные изменения едва выражены и нормализуются в течение 2-4 недель. В период легкой адаптации заболеваний не возникает» [3].

Практический опыт Л.В. Макшанцевой и других исследователей демонстрирует, что тяжелая адаптация малыша к требованиям ДОУ чаще всего вызвана:

- недостатком в семье режима. Схожего с режимом детского сада;
- присутствием у детей специфических поведенческих реакций;
- неспособностью занять себя игрушками;
- недостатком простых навыков культуры и гигиены;
- недостатком умения контактировать с малознакомыми людьми.

По истечении определенного времени (индивидуального для каждого) адаптационный период завершается. Первые позитивные сдвиги можно выделить в сфере стабилизации эмоций. Дошкольник стремительно утихает, распрощавшись с матерью, реже плачет на протяжении дня. Затем у малыша пробуждается аппетит, он принимает помощь от старшего в период обеда. По истечении определенного времени он перестает плакать при разлуке с отцом и матерью, правильно отвечает на просьбы взрослого. У него возникают позитивные перемены в поведении: пытается обслуживать сам себя, способен начать игру. Это говорит об окончании адаптации. Наиболее заключительным и существенным признаком завершения адаптационного этапа является безмятежный сон малыша, как дневное, так и ночное время.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: адаптация содержит в себе большое число персональных реакций, которые находятся в зависимости от психологических, физических и индивидуальных отличительных черт детей, от сформировавшихся семейных взаимоотношений, от состояния самочувствия малыша.

Выводы: в своей статье я рассмотрела сущность понятия «адаптация», определили основные фазы процесса адаптации, рассмотрели факторы адаптации малыша к требованиям ДОУ. В своей статье я акцентировала внимание на факторах, которые оказывают большое значение на приспособление. Среди них можно выделить: возраст дошкольника; приближенность распорядка дня дома к распорядку в ДОУ; состояние самочувствия; степень развития; оценка ЦНС; способность общаться со старшими и ровесниками; развитость предметной и игровой деятельности.

Библиографический список:

1. Аксарина М.Н. Воспитание детей раннего возраста. М.: Медицина. 2007. 304с.
2. Калинина Р.Р. Ребенок пошел в детский сад. К проблеме адаптации детей к условиям жизни в дошкольном учреждении // Дошкольное воспитание. 1998. №4. С 2-9.
3. Макшанцева Л.В. К проблеме адаптации трехлетних детей к ДОУ // Вестник МГУ, серия
14. Психология 2003. №1 с 60-67.
4. Севостьянова Е.О. Дружная семейка: Программа адаптации детей к ДОУ. М.: Сфера 2006, с. 96.

СТРАХ СМЕРТИ

Горбачева А.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: В статье рассматривается отношение к смерти, переживание человеком по поводу собственной смерти. Описаны возможные исходы страха. Показано влияние механизма страха на физическое и психическое здоровье человека.

Ключевые слова: Человек, страх смерти, тревожность, танатофобия, навязчивое состояние, паническая атака.

Смерть – естественное событие для всего живого. Но человек боится смерти. И, как ни странно, страх смерти естественен для человека. Практически каждый человек сталкивался с мыслью, что умереть страшно, плакал, представив данное событие. Многие взрослые боятся задумываться об этом, а дети, часто задавая этот вопрос взрослым, приводят их еще в большее оцепенение. Экзистенциальное присутствие смерти в жизни человека хорошо описаны Ирвином Яломом: «Страх смерти имеет огромное значение в нашем внутреннем опыте: он преследует нас

как ничто другое, постоянно напоминает о себе неким «подземным грохотом», словно дремлющий вулкан. Это темное, беспокоящее присутствие, притаившееся на краю сознания»[1]. Именно это затаенное и глубинное чувство тревоги, таящееся в душевных недрах, делает человека человеком. Человек начинает жить подлинной жизнью, лишь осознанно принимая неотвратимость смерти. Свободно и достойно отказавшись от сопротивления, он обретает возможность жить в реальном мире.

Но несмотря на то, что чувство страха знакомо всем, природа тревоги и страха остается загадкой для психологов. Одни видят суть тревоги в беспомощности, другие описывают внутренний разлад, возникающий при угрозе безопасности, третьи отмечают дезинтеграцию личности при столкновении с противоречием. Так, когда же человек боится? Прежде всего пугает неизвестность. Между нашим состоянием сейчас и тем, что с нами случится через минуту, существует разрыв; этот промежуток заполнен неопределенностью. Человек боится того, что его ожидает.

Невозможно подготовиться к ней или к сообщению про нее...Невозможно быть готовым к массовым трагедиям. Это всегда больно, невероятно тяжело, это всегда горе, утрата... страх, потому что такого не бывает и быть не должно. А есть. Смерть заставляет окунуться в реальность, начать жить сегодняшним днем и с пониманием, что ценное, а что нет для каждого конкретного человека.

По мнению Ирвин Ялома, все тревоги корнями уходят в страх смерти. И с ним я не могу не согласиться. Любой страх предполагает, что в конце будет смерть. Хоть страх высоты, хоть страх перед водой, пауком или же крохотной бактерией.

Тревожность, главный показатель страха. Проблема тревожности состоит не только в том, что ты человек находится под постоянным давлением своих чувств и эмоций. Проблема так же состоит и, в тотальном контроле всего и всех, кто окружает человека.

Люди приходят к тому, что пытаются обмануть смерть. Становятся навязчивыми, забывают о делах насущных, о близких, о любимом занятии. Одну старушку преследовал навязчивый страх, что она умрет во сне. Последние 4 года жизни она просидела на стуле, борясь со сном, так и умерла не дожив до 90 лет. А кто знает, на сколько бы хватило ресурса ее организма, если бы она не потратила столько сил и нервом на борьбу со сном и смертью на этом стуле... Сколько не сделанных дел, сколько не сказанных слов стоит за этой тревогой и решительностью поступить именно так со своим страхом[2].

Осмысливая феномен тревоги, выдающийся мыслитель С. Кьеркегор приходил к выводу, что тревога начинается с момента ощущения себя человеческой личностью — “у зверей и ангелов тревоги нет”. У животных существуют инстинктивные страхи. У человека аналогичную функцию выполняет своеобразное сужение сферы сознания. Большинство людей осознает только то, с чем они сталкиваются в своей “малой” жизни. Один школьный учитель сказал: “Ребята, если вы задумаетесь о бесконечности или вечности — вам гарантировано сумасшествие”. Но вечные вопросы бытия все равно остаются. Человек может решить, чтобы быть нормальным, не думать о проблемах жизни и смерти. Что же, неужели нормальность — это отрицание реальности? И так, знанием своей смертности человек отличается от животного. Это знание — тяжелая, подчас невыносимая ноша.

Чувство страха смерти может быть настолько велико, что возникают психосоматические нарушения. Пациент с подобными проявлениями становится раздражительным и агрессивным. Жизнь без страха смерти возможна после необходимой психотерапевтической работы. Не всегда просто вытеснить такую фобию из сознания человека, ведь причина может быть самой неожиданной.

Полное отсутствие страха смерти также невозможно. Это считается одним из видов психологического нарушения. Отказаться от опасений по поводу своей кончины абсолютно невозможно. Присутствие невыраженного страха не должно чересчур пугать. Однако, когда эмоции по этому поводу зашкаливают, стоит призадуматься.

Страх перед смертью, тревожность по этому поводу может перерасти в паническую атаку, что является сложным соматическим расстройством. При этом совершенно внезапно у человека появляются одышка, головокружение, тахикардия, подскакивает артериальное давление, возникает тошнота. Может также проявляться расстройство стула, учащенное мочеиспускание и сильный страх, который приводит в панику. Тяжелое состояние физического здоровья сопровождается не менее тяжелым психическим состоянием. Танатофобия часто сопровождается тревожными расстройствами. Человек не может расслабиться. Он находится в постоянном тонусе. В результате чего нервная система истощается, ухудшается кровообращение в различных органах и системах. А все большое начинается с малого... Достаточно тревожности поселиться в нашем сознании и без контроля оно перерастет в нечто большее и угрожающее [3].

Но, тревожность, это такой продукт человеческого сознания, с которым можно и нужно работать. Держать под контролем.

Работая с тревожностью, можно научиться не впускать ее в глубины сознания, научиться управлять ее. Когда человек понимает, что Смерть – это то, что происходит не по его воле, не спрашивает разрешения, не контролируется извне, тогда происходит некое успокоение, отпускает паника, тревожность. Человек просто начинает жить здесь и сейчас, не тратя уйму времени на ожидание чего-то плохого в своей жизни.

Библиографический список:

1. Асмолов А.Г. Психология личности. [текст]-М.: Изд-во МГУ, 2000
2. Алексеенко Т.Ф., Рудакова И.А., Щербакова Л.И. Рельефы идентификационного пространства российского сотрудничества. [текст]- Юж.-Рос. гос. техн. ун-т. (НПИ).- Новочеркасск: ЮРГТУ, 2005.-128с.
3. Налчаджян А.А. Загадка смерти. Очерки психологической танатологии. СПб.: Питер, 2004.-224с.

ББК 67.404

К ВОПРОСУ УСТАНОВЛЕНИЯ ДОБРОВОЛЬНОЙ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА НАД НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИМИ

Григорян Е.К., Чурсина А.С. ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Аннотация: В статье поднимается проблема невозможности по уважительным причинам выполнения родителями обязанностей и прав, возложенных на них законом. Так же рассматривается проблема защиты прав и интересов несовершеннолетнего, когда он остается с третьими лицами без юридического оформления передачи прав законного представительства.

Ключевые слова: добровольная опека, попечительство, орган опеки и попечительства.

Указом Президента РФ от 01.06.2012 № 76 «обозначены наиболее приоритетные направления государственной политики РФ в интересах детей на 2012 – 2017 гг. Особой защите со стороны государства подлежат дети, оставшиеся без попечения родителей. С 2009 года имеют место небольшие амплитудные колебания в сторону роста и снижения количества указанной группы лиц (2009 г. – 104,5%, 2010 г. – 95,5%, 2011 г. – 98,2%, 2012 г. – 98,4%, 2013 г. – 78,7%, 2014 г. – 97,2%, 2015 г. – 96,8%, 2016 г. – 96,8%). В последние годы получили развитие семейные формы устройства детей, оставшихся без попечения родителей.

Однако, имеют место и ситуации, когда в силу семейных или других жизненных обстоятельств родители временно не способны осуществлять возложенные на них обязанности по воспитанию ребенка, по их заявлению может быть назначен опекун.

В Федеральном законе от 24.04.2008 № 48-ФЗ «Об опеке и попечительстве» законодатель в ч. 1 ст. 13 закрепил возможность по заявлению родителей назначать их ребенку опекуна или попечителя на период, когда они не смогут исполнять свои родительские обязанности по уважительным причинам.

Это не может послужить основанием для ограничения или лишения родителей их законных прав.

Следовательно, когда родители оставляют своих детей с родственниками, последние официально не значатся законными представителями и в случае наступления непредвиденных событий не могут защищать интересы ребенка перед третьими лицами. В такой ситуации права и интересы ребенка находятся под угрозой.

Назначенный опекун или попечитель обладают всеми присущими им правами и обязанностями за исключением права распоряжаться имуществом подопечного от его имени. Такое видение законодателем прав и обязанностей опекуна (попечителя) на наш взгляд является обоснованным. Исключение права распоряжаться имуществом подопечного может являться мерой защиты прав подопечного от неправомерных действий со стороны назначенных законных представителей по заявлению родителей.

Для установления опекуна или попечителя родители должны подать совместное заявление в орган опеки и попечительства. В данном заявлении родители указывают уважительную причину, послужившую основанием не возможности осуществления своих обязанностей, в период, на который требуется установление данной меры, а также конкретное лицо, которое желают видеть опекуном или попечителями своего ребенка.

Как было уже отмечено выше, причина для установления опеки (попечительства) должна быть уважительной, но законодатель не дает даже примерного перечня таковых. Следовательно, при обращении родителей в орган опеки и попечительства, последний на сове усмотрение рассматривает, является ли причина уважительной. Мы полагаем, что закрепление на законодательном уровне открытого перечня уважительных причины будет целесообразным. Однако, это не освободит орган опеки и попечительства от индивидуального рассмотрения каждого заявления.

Также в заявлении указывается период, на который требуется назначение добровольного опекуна (попечителя). В тоже время указанный период не оговаривается в законе, то есть родители самостоятельно определяют период установления опеки или попечительства.

С нашей точки зрения не установление периода времени в законе может повлиять на злоупотребление опекой или попечительством со стороны недобросовестных родителей.

Проведенный анализ, позволяет сделать вывод, что юридическое оформление добровольной опеки или поручительства над несовершеннолетними дает гарантии защиты его прав и интересов. Системное, продуманное реформирование нормативной основы опеки (попечительства) по заявлению родителей способствует раскрытию потенциала и повысит востребованность данного вида опеки.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 24.04.2008 № 48-ФЗ «Об опеке и попечительстве» // СПС:

Консультант Плюс

2. Чурсина А.С. Некоторые проблемы правового регулирования опеки (попечительства) над несовершеннолетними в Российской Федерации // Балтийский гуманитарный журнал. 2017. №

3. С. 379.

ББК 67.404

ДОБРОСОВЕСТНОСТЬ В СИСТЕМЕ ОСНОВНЫХ НАЧАЛ ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы о сущности и правовой природе категории «добросовестность». Определено значение данного термина с точки зрения гражданского права. Ключевые слова: добросовестность, пределы осуществления гражданских прав.

Принцип – главное понятие, основа системы, обобщение и распространение положения на явления той области, из которой данный принцип выведен [1]. Данное определение принципа является философской категорией, которая означает общее нормативное высказывание, которое содержит определенные требования к осуществлению познавательной, духовной и практической деятельности [2].

Принцип права приравнен к закону. Именно на принципах должна быть основана деятельность субъектов права. Грамотно разработанные, закрепленные в законе принципы способствуют качественному функционированию правовой системы.

В данной статье нами будет рассмотрен один из принципов права, который является основополагающим для большинства правовых отраслей. Это принцип добросовестности. На его основе возникло большое количество институтов и императивных норм современного гражданского права.

Первые научные трактовки категории добросовестности зародились в римском праве, в котором она понималась как одна из характеристик владения. Таким образом, все определения данной категории ученые выводили из неразрывной связи с владением.

При исследовании древнеримской юридической терминологии М. Бартошек трактовал понятия «bona fides», «fides» (лат. - верность, вера, доверие) как «собственная честность и доверие к чужой честности, верность данному слову, нравственная обязанность всех людей... выполнять свое обязательство, в чем бы оно ни выражалось» [3].

В средневековье римское право было приоритетным, и все юристы формировали и применяли положения о добросовестности в зависимости от определенного спора из-за ненадлежащего исполнения условий договора, где быть добросовестным значило держать слово, избегать обмана, хитрости, уважать взятые на себя обязательства.

Так же в средневековье были сформулированы положения, которые создали основу содержания принципа добросовестности:

1. Добросовестность – требование естественного права; 2. Добросовестность – норма международного права;
3. Никто не должен обогащаться за чужой счет [4].

Уже во время позднего средневековья Балдус де Убалдис разработал концепцию принципа добросовестности. Он считал, что судья мог принимать во внимание добросовестность в договоре в двух целях: выяснение того, связаны ли стороны обязательствами, и узнавание того, в чем состоит обязательство и было ли оно выполнено сторонами.

Средневековая концепция добросовестности письменно была закреплена в 1804 году во Французском гражданском кодексе, и звучала так: «соглашения обязывают не только в том, в чем они выражены, но и в тех последствиях, что справедливость, исполнение или закон влечет в обязательстве согласно своей природе». Основой данной нормы послужило изречение Д. Домата: «Человек, вступивший в соглашение данного типа связан не только тем, что выражено, но и тем, что требует природа соглашения и его последствия, которые влекут за собой справедливость, закон и выполнение обязательства сторонами. По разнице в потребностях стороны могут менять условия договора для своей выгоды. Но они не могут этого делать, если такие действия нарушают нормы закона, доброго нрава и справедливости» [5].

Французский гражданский кодекс был создан на основании естественно-правовой доктрины ценностей, равенства (формального), свободы индивидов в осуществлении прав, таких как право

на собственность, свободу договора. По его примеру нормы о принципе добросовестности были введены во все основные кодексы гражданского права европейских стран, но определение принципа добросовестности отличались национальными особенностями.

Таким образом, можно сказать, что принцип добросовестности – один из главных в системе правового регулирования гражданско-правовых отношений большинства стран, но четко в законодательстве он не выражен. Нет единого доктринального толкования данного принципа.

Добросовестность должна соблюдаться при совершении всех юридически значимых действий. Так, например, право требовать признания брака недействительным по признакам фиктивности, предоставлено только добросовестному (обманутому) супругу [6], выступая в интересах подопечных, при осуществлении своих полномочий, действия опекунов и попечителей действия должны базироваться на принципе добросовестности [7].

Однако можно сказать, что правовая система каждого государства имеет свои особенности в содержании и использовании принципа добросовестности в договорном праве, и данный принцип выполняет свою основную функцию – обеспечение надлежащего соблюдения прав и выполнение обязанностей контрагентов и третьих лиц. Именно поэтому термин «добросовестность» и равнозначные ему понятия в иных правовых системах служат для обозначения правового явления, именуемого нами принципом добросовестности.

Для гражданского права РФ принцип добросовестности не нов. В истории отечественного законодательства этот принцип впервые был закреплен в «Русской правде». Так, если собственник видел свою вещь у другого лица, то он был вправе ее изъять. Если другое лицо утверждало, что вещь была им приобретена, то нужно было найти того, кто ее продал, либо доказать свои слова свидетельскими показаниями. Но собственник все равно мог забрать свою вещь без компенсации [8].

Так же упоминание о принципе добросовестности содержалось в «Своде законов Российской империи», где вопросы толкования сделки были связаны с доброй совестью, а не с действительностью. Гражданское право советского периода не выделяло принцип добросовестности, но понятие использовалось в Гражданских кодексах. Требование о добросовестности воспринимается в объективном и субъективном смыслах. Как объективный критерий он служит для разграничения противоречащих интересов субъектов и возвышается над субъективными требованиями и желаниями. С субъективной стороны добросовестность важна для обязательств и влечет установление более жестких условий для признания наличия доброй совести.

С принятием ГК РФ принцип добросовестности вновь официально закреплен в праве. С ним связано осуществление и защита прав граждан. При разработке ГК РФ главной целью и идеей было определить принцип добросовестности и раскрыть его конкретное содержание при регулировании гражданско-правовых отношений.

Так, ст. 1 ГК РФ дает общую характеристику принципа добросовестности. Она закрепляет обязанность субъектов гражданско-правовых отношений действовать добросовестно, не допускать извлечения ими прибыли из неправомерного поведения.

Так же ГК РФ закрепляет, что при наличии пробелов в праве, для их устранения должны применяться принципы добросовестности, разумности и справедливости. Так же принцип добросовестности применим и тогда, когда четко в законе он не указан, но из правоотношения вытекает необходимость его применить.

В связи с реформой гражданского права можно отметить, что были расширены пределы судебного усмотрения в случаях, когда при рассмотрении дела выявлен факт злоупотребления лицом своим правом. Теперь суд может отказать в защите права полностью или в части. Для ситуаций, когда злоупотребление правом выражено в совершении действий в обход закона для противоправных целей, закон может предусматривать и иные последствия.

Так же лицо, право которого нарушено не соблюдением принципа добросовестности вправе требовать возмещения убытков.

Отметим, что и до внесения изменений в ГК РФ для ряда правоотношений была предусмотрена необходимость оценки содержания прав и обязанностей сторон с соблюдением принципа добросовестности. Так, согласно ст.302 ГК РФ, собственник мог истребовать у приобретателя свою вещь в зависимости от того, насколько добросовестно последний ее приобрел.

Заметим, что в ГК РФ или иных нормативных актах не закреплено понятие принципа добросовестности, что на наш взгляд, является серьезным упущением. Мы считаем, что нормативное закрепление принципа добросовестности позволит участникам гражданско-правовых отношений использовать меры защиты именно на основании принципа добросовестности.

Следовательно, можно сказать, что принцип добросовестности это необходимое условие использования субъектом гражданских правоотношений своих прав и обязанностей и соблюдение прав и законных интересов иных сторон правоотношения. Под обязанностью соблюдения мы понимаем стремление субъекта предвидеть и предотвращать нарушения, связанные с его деятельностью.

Библиографический список:

1. Червонюк В.М. Элементарные начала общей теории и права: учебное пособие для вузов / В.М. Червонюк. – М.: Колос, 2013. – 423 с.
2. Лебедев С.А. Философия науки: словарь основных терминов / С.А. Лебедев. – М.: Академический проект, 2014. – 240 с.
3. Бартошек М. Римское право. Понятие, термины, определения / М. Бартошек. – М., 1999. – 120 с.
4. Стрекалева А.А. Добросовестность: понятие и применение в гражданском праве / А.А. Стрекалева // Молодой ученый. 2012. № 1. Т.2. С. 43-46.
5. Попова А.В. Принцип добросовестности в международном коммерческом обороте: законодательство и судебная практика Российской Федерации и стран-членов Европейского Союза: автореф. дис. ... канд. юрид. Наук. / А.В. Попова. Московск. гос. ун-т. – М., 2005. – 31 с.
6. Чурсина А.С. Некоторые проблемы правового регулирования опеки (попечительства) над несовершеннолетними в Российской Федерации // Балтийский гуманитарный журнал. 2017. № 3. С. 379-181.
7. Чурсина А.С. Фиктивный брак как разновидность основания для признания брака недействительным // Результаты современных научных исследований и разработок: материалы межд. науч. конф., Пенза, 12 апр. 2017 г. П.: МЦНС «Наука и образование», 2017. С. 173-175. 8. Пахман С.В. Учебник пандектного права. Т. 1 / С.В. Пахман. - СПб.: Нева, 1994. – 300 с.

ББК 65.291.3

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕПРОДУКТОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Дубровская Т.В., Гидлевская А.А. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: В статье рассматривается маркетинговая деятельность, макро- и микросреда предприятия, также предлагаются комплекс мероприятий по улучшению маркетинговой деятельности предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, конкуренция, хозяйственная деятельность, факторы.

Актуальность данной темы в настоящее время не имеет сомнений, т.к. для выживания и развития любой организации на сегодняшний день необходим маркетинг. Конкуренция во всех сферах постоянно усиливается, на рынок выходят российские и иностранные фирмы. Правильно

организованный маркетинг является важнейшим оружием в борьбе с конкурентами. Он оказывает решающее влияние на все стороны деятельности фирмы: подбор персонала, оборудование, ассортимент оказываемых услуг, производимых товаров, их качество, привлекательность и многое другое [2].

От успешного маркетинга зависят в решающей мере финансовые результаты деятельности компании. Маркетинг — неотъемлемый элемент стратегического управления успешных компаний. Маркетинговые методы и технологии рыночного регулирования позволяют предсказать реакцию рынка, вовремя скорректировать действия компании и обеспечить устойчивость ее развития. [1].

Маркетинговая деятельность осуществляется исходя из анализа макро- и микросреды предприятий.

Микросреда состоит из людей, групп и организаций, которые непосредственно на маркетинговую деятельность компании. К ней относятся: конкуренты, потребители, поставщики, посредники, общественность [3]. Маркетинговая деятельность может в определенной степени влиять на микросреду. На макросреду такое влияние оказать невозможно. Изменения в макросреде либо предоставляют для компании благоприятные возможности, либо таят для нее угрозу. Изменения в макросреде России за последние годы значительны: переход к демократии в политике, стабилизация инфляции, наметившийся экономический подъем — все это обусловило появление новых возможностей в бизнесе. Элементами макросреды являются: демографическая среда, культурная среда, экономическая среда, природная среда, технологическая среда, политическая и правовая среда [4].

Нефтепродуктовые предприятия – это товаропроводящие сети нефтебаз и АЗС.

Рассмотрим влияние внешней среды на предприятия данной отрасли в таблице 1. Оценка важности в порядке возрастания от 1 – 5 проводилась специалистами анализируемого предприятия.

Таблица 1 – Оценка наиболее важных факторов внешней среды для нефтепродуктовых предприятий

Сфера	Событие, фактор	Важность
Экономическая	Доходы населения	4
	Налоговые ставки	4
	Уровень инфляции	4
	Процентная ставка банковских учреждений	3
	Производительность труда	4
Социальная	Материальная обеспеченность	5
	Демографическая ситуация	2
	Восприятие новинок потребителем	2
	Потребительское предпочтение	5
Правовая	Правительственная нестабильность	4
	Кредитная политика	2
	Правительственные законы, препятствующие развитию деятельности	5

Самыми важными факторами являются: материальная обеспеченность, потребительские предпочтения и правительственные законы, препятствующие развитию деятельности.

Рассмотрим конкурентные преимущества самых крупных нефтепродуктовых предприятий Красноярского края в таблице 2.

Таблица 2 - Сравнительная характеристика конкурентов

Показатели	Конкурирующие предприятия	
	АО «КНП» филиал «Восточный»	«Газпромнефть»
Репутация (имидж) предприятия	известная фирма	известная фирма
Квалификация персонала	высокая	средняя
Качество обслуживания	хорошее	высокое
Качество продукции	высокое	хорошее
Средние затраты времени на обслуживание, мин.	4	4
Средняя цена продукции	32,62	33,15
Каналы сбыта	Своя филиальная и франчайзинговая сеть, корпоративные клиенты	Своя филиальная сеть, работа с корпоративными клиентами

Анализ показал, что у АО «КНП» филиал «Восточный» расширенный канал сбыта, у предприятия помимо своей филиальной сети и работы с корпоративными клиентами существует еще и франчайзинговая сеть.

В соответствии с важностью показателей были распределены весовые коэффициенты, рассчитаны взвешенные оценки и построен конкурентный профиль АО «КНП» филиал «Восточный» (таблица 3).

По результатам анализа конкурентного профиля, представленного в таблице 3, можно сделать вывод, что АО «КНП» филиал «Восточный» уступает своему конкуренту по качеству обслуживания и по средним затратам времени на обслуживание одного клиента.

Таблица 3 - Конкурентный профиль АО «КНП» филиал «Восточный» по отношению к компании «Газпромнефть»

Показатели	Отклонение					Степень приоритетности
	-2	-1	0	1	2	
Репутация (имидж) предприятия			*			1
Квалификация персонала				*		5
Качество обслуживания		*				2
Качество продукции			*			3
Средние затраты времени на обслуживание, мин.		*				6
Средняя цена продукта					*	4
Каналы сбыта				*		7

Проведенный анализ хозяйственной и маркетинговой деятельности АО «КНП» филиал «Восточный» позволяет сделать следующие выводы: предприятию можно использовать следующие способы привлечения клиентов в рамках совершенствования маркетинговой деятельности:

1. Внедрение системы CRM. В основе маркетинга отношений лежит личный контакт. Поэтому необходимо обзавестись базой данных с максимальным количеством данных о конкретном клиенте. От того, насколько полная и актуальная информация содержится в базе данных, зависит 40% успеха всех проводимых с ее помощью мероприятий. В пополнении, актуализации и хранении этой базы главную роль играет CRM (CustomerRelationshipMarketing / Management).

Внедрение данной системы позволит:

- увеличить количество новых клиентов (экстенсивное развитие и захват доли рынка),
- увеличить доходы на одного клиента (интенсивное развитие и концентрация на наиболее доходной части клиентской базы, либо повышение среднего дохода с клиента),
- увеличить количество клиентов, которые стали постоянными за период времени (рост показателя конверсии разовых клиентов в постоянные),
- увеличить процент лояльных клиентов (снижение показателя процента оттока клиентской базы).

2. Использование мобильного маркетинга. Мобильный маркетинг — оптимальный инструмент коммуникации с клиентами. Главной особенностью данного вида маркетинга является — обращение к целевой аудитории. Рекламная растяжка, баннер, статья в журнале или сообщение по радио рассчитаны на широкую аудиторию. Это работает, когда клиента должен привлечь очень широко распространенный товар или услуга, который может заинтересовать хотя бы 40% общей аудитории. Если ту же информацию подать в форме персонального SMS сообщения, эффект от мобильного маркетинга будет намного выше. При этом все клиенты при желании могут подписаться на еженедельную SMS-рассылку эксклюзивных приглашений на мероприятия, специальные предложения, информацию о скидках или другую важную для них информацию.

3. Разработка дисконтной системы. Вместо того чтобы тратить деньги на выпуск пластиковых карточек и присваивать клиентам коды, можно превратить номер сотового телефона клиента в его уникальный клиентский номер.

4. Разработка индивидуальной программы работы с клиентами. Необходимо создать свое сообщество, чтобы быть ближе к лояльным клиентам, для этого предлагается создание странички в социальных сетях. Любой клиент сможет ознакомиться с новыми новостями предприятия, задать интересующий вопрос, оставить отзыв о компании, делиться мнениями с участниками группы, участвовать в розыгрышах, лотереях и т.п.

Предлагаемый комплекс мероприятий будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятия, улучшению маркетинговой деятельности.

Библиографический список

1. Бурцева Т.А. Управление маркетингом: Учебное пособие / Т.А. Бурцева, В.С. Сизов, О.А. Цень. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m736/> (дата обращения 12.09.2017)
2. Дубровская Т.В., Николаенок Д.О. Анализ маркетинговой деятельности предприятия Экономика и управление в современных условиях: материалы международной (заочной) научнопрактической конференции / Сост. Т.А. Кравченко; Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии». - Красноярск, 2016. 41-45 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент: пер. с англ. / Ф.Котлер, К.Л.Келлер. - 12-е изд. - СПб. и др.: Питер, 2012. - 814с.
4. Управление маркетингом и организация маркетинговой деятельности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/marketing/organizaciya-marketingovoydeyatelnosti.html> (дата обращения 12.04.2017)

ББК 67.404

ХАРАКТЕРИСТИКА АСТРЭНТА В РОССИЙСКОМ ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ

Аннотация: В статье анализируется правовая природа и проблемы применения астрента в Российской Федерации. Исследуются обстоятельства, которые должен учитывать суд при взыскании астрента.

Ключевые слова: астрент, Российская Федерация, судебная неустойка.

«Успешно завершившееся судебное разбирательство не удовлетворяет притязаний истца на предмет спора, поскольку впоследствии, по тем или иным причинам, исполнение решения суда становится невозможным. В целом по России, согласно данным Федеральной службы судебных приставов, в период с 2012 по 2016 гг. на исполнении находилось 94,5 млн. исполнительных производств, возбужденных на основании судебных актов, из которых фактическим исполнением окончено 43,1 млн., что говорит об актуальности данной проблемы». Астрэнт называют меру не прямого исполнения, проценты, начисляемые на не взысканную, но присужденную, подлежащую взысканию денежную сумму. Это мера финансового влияния на обязанное лицо для самостоятельного исполнения им своего обязательства, основанная на том, что перспектива заплатить денежные средства в более крупном размере, чем ранее полагалась к уплате по обязательству, вынуждает должника реагировать. Астрэнт не типичная мера принудительного исполнения, позволяющая истцу получить положенную сумму без содействия должника. Постановлением Пленума ВАС РФ от 04.04.2014 № 22 (в настоящее время утратило силу) судам было рекомендовано, удовлетворяя требования о взыскании денежных сумм, выносить решение о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами на всю назначенную сумму до момента исполнения судебного решения. С такой судебной практикой соглашались, в связи с тем, что на основании п. 3 ст. 395 ГК РФ проценты взимаются по день уплаты денежной суммы истцу. Пункт 2 данного Постановления постановлено, что проценты в случае неисполнения решения суда начисляются, по п. 1 ст. 395 ГК РФ, при всяком денежном требовании на основании иска. На самом деле ст. 395 ГК РФ возможно применять только к требованиям по обязательствам, то есть к относительным правоотношениям, обуславливающим распределение материальных благ, или к другим отношениям, урегулированным обязательственным правом. В частности, к денежным исковым требованиям по вещным отношениям ст. 395 ГК РФ применению не подлежит. Требование о взыскании денежной суммы, вынесенное актом суда, изменяет сущность обязательства, после вступления решения суда в законную силу.

Такое денежное требование получает как принудительный, так и вещный характер. Получается, что обязанное лицо может не исполнить своевременно решения, получив отсрочку, но должен заплатить проценты за неисполнение. Согласно постановлению, если денежные средства не были присуждены в решении, а судебное решение не исполняется, взыскатель может обратиться с исковым заявлением в суд, который вынес решение, о взыскании денежных средств за неисполнение судебного акта. В комментарии к п. 3 названного Постановления М.А. Ерохова, беря за основу аналогию права, называет, присуждаемую на случай неисполнения судебного акта денежную сумму, судебным штрафом и французским словом *astreinte*, предусмотренным п. 7.2.4 Принципов международных договоров (УНИДРУА). ФЗ № 42-ФЗ6 изменившим положения ГК РФ, установлено, что они не применяются к правоотношениям, возникшим из договоров, заключенных до дня вступления закона в силу (1 июня 2015 года).

После того, как Постановление Пленума ВАС РФ от 04.04.2014 № 22 утратило силу, с вынесением Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 77, сумма судебной неустойки стала не учитываться при исчислении убытков, причиненных фактическим неисполнением обязательства. Теперь убытки возмещаются помимо суммы судебной неустойки (пункт 1 статьи 330, статья 394 ГК РФ). Начисление предусмотренных статьей 395 ГК РФ процентов на сумму судебной неустойки не возможно.

В соответствии с ФЗ от 8 марта 2015 года № 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую ГК РФ», п. 1 ст. 308.3 ГК РФ при неисполнении должником обязательства истец может требовать фактического исполнения обязательства. Данное утверждение не соответствует нашему мнению о том, что в суде можно требовать только передачи денег, но не совершения каких-либо действий в пользу кредитора. Требования, обращаемые в суд, должны быть изложены в денежной форме.

Юридическая природа денежной суммы названа неустойкой, причем законодателем сделана отсылка к п. 1 ст. 330 ГК РФ. Теперь среди законных и договорных неустоек появилась судебная неустойка. С таким мнением мы согласиться не можем. Неустойка взыскивается судом в твердой сумме и за период, который определен договором (законом), с расчетом на то, что сумма покрывает возможные убытки и не позволит кредитору извлечь необоснованные выгоды (доход) из правонарушения должника и имеет ретроспективный характер. Денежная сумма, указанная в ст. 308.3 ГК (в ред. Закона № 42-ФЗ), имеет иную сущность. Это не что иное, как астрэнт, используемый в иностранном праве для побуждения должника к исполнению судебного решения. Полагаем, что появление астрэнта в российском гражданском праве поспешно, непродуманно. Если должник не исполняет решения суда добровольно, кредитор вправе его исполнить своими силами с возложением на должника понесенных расходов (согласно ст. 309.2 ГК в ред. закона от 08.03.2015 г. должник несет расходы по исполнению обязательства). Постановление Пленума об астрэнте следует воспринимать в единстве с правоположениями Постановления Пленума ВАС РФ от 18.07.2014 № 50 «О примирении сторон в арбитражном процессе», где разъясняется, что, если должник не в состоянии выполнить установленное решением суда обязательство по сносу самовольной постройки на чужой (муниципальной) земле, то, побуждаемый астрэнтом, он может заключить мировое соглашение с кредитором (взыскателем) о переходе в собственность последнего совокупности стройматериалов, каковой является самовольная постройка. Таким образом, налицо противоречия между п. 1 ст. 308.3 ГК РФ и представлением о сумме, присуждаемой на случай неисполнения судебного акта, как о процессуальной мере, обеспечивающей судебное исполнение.

В заключение следует заметить, что гражданские обязательства должны быть подтверждены в суде. Побуждением к исполнению обязательств являются экономическая заинтересованность, стремление пойти на уступки противоположной стороне. Правоприменение происходит, когда функции не исполняются добровольно и для исполнения обязательств требуется государственное принуждение.

Полагаем, что, в связи с тем, что при неисполнении денежного обязательства начисляются проценты, является не правильной возможность начисления неустойки. Возможность ее начисления появляется при просрочке обязательства (при этом нельзя выходить за ее пределы).

Библиографический список:

1. Ерохова М.А. Комментарий к Постановлению Пленума ВАС РФ от 4 апреля 2014 г. № 22 «О некоторых вопросах присуждения взыскателю денежных средств за неисполнение судебного акта» // СПС Консультант Плюс.
2. Нестолий В. Получить процент, то есть астрэнт // ЭЖ-Юрист. 2014. № 48.
3. Пайян Г. Астрэнты в Брюссельском регламенте I bis: состояние и перспективы // СПС Консультант Плюс
4. Постановление Пленума ВАС РФ от 04.04.2014 № 22 «О некоторых вопросах присуждения взыскателю денежных средств за неисполнение судебного акта» (утратил силу) // СПС Консультант Плюс
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» // СПС Консультант Плюс
6. Федеральный закон от 08.03.2015 № 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс

7. Чурсина А.С. Астрент: вопросы практики применения // Право и государство, общество и личность: история, теория, практика: материалы всерос. науч.-практич. конф., Коломна, 28 марта 2017 г. К.: ГОУ ВО МО «Государственный социально-гуманитарный университет», 2018.

ББК 74.0

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ

Ёлгина М.В., Высотина Д.В. Лесосибирский педагогический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: в данной статье рассмотрены проблемы, препятствующие использованию в полной мере информационных технологий в сфере образования Российской Федерации, раскрыты ключевые понятия, предложены пути решения проблем, возникающих при внедрении информационных технологий в педагогический процесс.

Ключевые слова: информационные технологии, компьютерная технология обучения, медиа образование, информатизация образования.

Информационные технологии имеют важное значение в процессах интеллектуализации современного общества, для развития системы образования. Они проникают во все сферы человеческой жизни, обеспечивают распространение и обмен потоками информации. Система образования и научная деятельность являются одним из объектов процесса информатизации. Кроме того, стремление активно применять современные ИТ в образовании должно быть направлено на повышение уровня и качества подготовки обучающихся.

Целью настоящей статьи является анализ информации по теме, формирование списка проблем, возникающих при процессе внедрения информационных технологий в процесс образования а также путей их решения.

В настоящее время общество ставит перед собой задачу — научиться рационально применять компьютер в системе образования.

Компьютерная технология обучения – это обучение, основанное на принципах информатики и реализуемое с помощью компьютера [1]. Отличительной особенностью КТО является применение компьютера в качестве нового и активно развивающегося средства обучения, которое может изменять систему форм, методов и способов преподавания.

Информационные технологии – это системы методов и способов сбора, накопления, хранения, поиска, обработки, анализа, выдачи данных, информации и знаний на основе применения аппаратных и программных средств в соответствии с требованиями, предъявляемыми пользователями [2].

Согласно определению, принятому ЮНЕСКО, информационные технологии — это комплекс взаимосвязанных научных, технологических, инженерных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации, методы взаимодействия людей с вычислительной техникой и производственным оборудованием, их практические приложения, а также социальные, экономические и культурные аспекты данной проблемы [3].

Основные компоненты информационных технологий:

- Технические средства (вычислительная, телекоммуникационная и организационная техника);
 - Программные средства (системное и прикладное программные обеспечения);
- Методические средства.

Информационные технологии позволяют перейти от традиционных способов организации учебно-воспитательного процесса к новым развивающим, активизирующим и дают возможность организовать обучение как коллективную, совместную деятельность обучающихся и при этом дифференцировать, индивидуализировать процесс обучения, создав все условия для проявления и развития способностей каждого участника образовательного процесса [4].

Информационные технологии обучения предполагают использование наряду с компьютерной техникой специализированных программных средств. Классификация по методическому назначению педагогических программных средств:

- компьютерные учебники (уроки);
- программы-тренажеры (репетиторы);
- контролирующие (тестовые оболочки);
- информационно-справочные (энциклопедии);
- имитационные;
- моделирующие;
- демонстрационные (слайды или видеофильмы);
- учебно-игровые; □ досуговые (компьютерные игры: стратегии, ролевые, логические, спортивные и др.) [5].

Вопросы о развитии ИКТ все больше привлекают внимание психологов и педагогов, работающих над концепцией «электронной педагогики», так как они считают, что информационные технологии предоставляют для развивающего обучения немало возможностей [6]. Например, для того чтобы реализовать принцип наглядности, можно задействовать -аудио, видео, графические фрагменты, которые формируют у обучающегося креативное мышление, совершенствуют морально-волевые и интеллектуальные качества. На этом принципе было основано новое направление в педагогике – медиа образование. Это перспективное направление ставит своей задачей подготовить новое поколение к жизни в информационных условиях, дает возможность воспринимать различную информацию, учит человека понимать ее, овладевать способами общения на основе невербальных форм коммуникации с помощью современных информационных технологий.

Медиа образование – обучение теории и практическим умениям для овладения современными средствами массовой коммуникации, рассматриваемыми как часть специфической и автономной области в педагогической теории и практике [7].

Техническое обеспечение учебного процесса:

- Персональный компьютер с выходом в интернет;
- Сетевое оборудование (оборудование для связи компьютера с узлами всемирной паутины, коммутаторы, маршрутизаторы, концентраторы).
- Периферийное оборудование (плазменные панели, интерактивные и сенсорные экраны и доски, мультимедийные проекторы, ноутбуки, видеокамеры, микрофоны и др.)

Информатизация образования — это процесс обеспечения системы образования теорией и практикой разработки и использования новых информационных технологий, ориентированных на реализацию целей обучения и воспитания [2].

Процесс информатизации образования подразумевает применение в учебных заведениях новейших информационных технологий, совершенствование системы организации учебной деятельности путем трансформации методов и форм преподнесения информации с целью пробуждения у обучающихся интереса к получению новых знаний, развития у них творческой активности.

На данный момент, в России идет становление новой системы образования, ориентированно оно на вступление в информационно-образовательное пространство мира. Компьютерные технологии должны стать обязательной частью целостного педагогического процесса. Независимо

от условий компьютеризация образования будет расти. Однако, большая часть учащихся многих российских школ ознакомлена с компьютером лишь на уровне игровой деятельности. В основном компьютерную технику используют для развлечений, но не для познавательных и образовательных мотивов работы. Из этого положения можно выделить ряд проблем, существующих в Российских школах на сегодняшний день:

- Многие учителя и преподаватели мало знакомы с новыми информационными технологиями, не до конца осознают, значимость их использования.
- Не все образовательные учреждения, оборудованы специализированными классами.
- Отсутствие в учебных заведениях необходимых методических материалов по использованию ИТ;
- Нехватка специалистов, в достаточной мере владеющих методикой преподавания, компьютерными технологиями, которые способны увлечь коллектив на внедрение ИКТ в процесс обучения;
- Отсутствие рекомендаций по выбору оборудования для учебного заведения; (чаще всего государственным бюджетным образовательным учреждениям выделяют не то, что нужно, а то, что могут выделить, что не позволяет выстроить правильную и эффективную систему внедрения информационных компьютерных технологий);
- устаревание информационных технологий;

Проанализировав материал по всевозможным проблемам, возникающим в процессе внедрения ИТ в образование, выявлены пути их решения:

1. Усовершенствование процесса обучения будущих педагогов, по моему мнению, преподаватель любой дисциплины должен быть обучен способам работы с новыми информационными технологиями, по окончании учебного заведения, должен уметь задействовать их в образовательном процессе и осознавать их важность. Что касается уже действующих учителей должны быть организованы курсы, обучающие применению ИТ в образовании.

2. Обеспечение прямого взаимодействия образовательных учреждений и их финансирующих органов, это необходимо для обмена информации и для информатизации всего образования РФ.

3. Организация специальных конференций, тренингов, консультаций, советов, в которых каждый преподаватель мог бы быть вовлечен в процесс обучения пользованию новейшими информационными компьютерными системами, а также мог предложить свои пути информатизации.

4. Разработка на государственном уровне рекомендаций по выбору оборудования и т.д.

Таким образом, большинство учебных заведений испытывают серьезные трудности в организации управления и внедрения ИТ в образовательную деятельность. Учителя Российских школ не готовы к переходу от традиционных методов обучения к использованию информационных технологий в процессе образования. Компьютер, на сегодняшний день, используется в основном как вспомогательное средство обучения. Существует необходимость в разрешении возникающих проблем как на государственном уровне, так и на уровне отдельной образовательной организации. Так как использование информационных технологий способствует улучшению деятельности учащихся, развитию у него творческого потенциала, расширению рамок процесса обучения, повышению эффективности персональной деятельности педагогов и т.д.

Библиографический список:

1. Коломейченко А.С. Инновационные образовательные технологии высшей школы // Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности». Тамбов. 2013. С. 86–87.
2. Зверева Ю.С. Информатизация образования // Молодой ученый. 2016. №6.3. С. 23-26.

3. Альтиментова Д.Ю., Рожко К.А. Информационные технологии в образовании // Концепт. 2016. Т. 11. С. 826–830.

4. Грицай А.А. Роль информационных технологий в современном образовании // Материалы 5-й международной научной конференции «Problems of modern education». Прага. 2014. С. 14–16

5. Якушенко В.Г., Чиж Л.П. Необходимость непрерывного компьютерного образования студентов экономических специальностей. М.: ЭРА, 2001. С. 34–35.

6. Пащенко О.И. Информатизация образовательного процесса в начальной школе: учебное пособие. Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гос. ун-та. 2014. С. 257.

7. Пащенко О.И. Информационные технологии в образовании: Учебно-методическое пособие. Нижневартовск: Изд-во Нижневарт.гос.ун-та. 2013. С. 25–26

ББК 88.251.2

СВОЙСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ПАМЯТИ

Елькин А.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: В нашем мире память играет огромную роль в жизни человека, в особенности для школьников и студентов, так как им приходится запоминать огромное количество информации за короткий промежуток времени. В данной статье я постараюсь ответить на некоторые вопросы, касающиеся памяти и укажу пару методов для лучшего запоминания информации.

Ключевые слова: память; психология; философия

Что же такое память? Есть различные определения, но данное будет уместнее всего: память - это способность к воспроизведению прошлого накопленного опыта, одно из основных свойств нервной системы, выражающееся в способности хранить информацию и многократно использовать ее в сфере сознания и поведения. Изучением этого термина занимаются в разделе когнитивной психологии, который основан на исследовании познавательных ресурсов человеческого сознания. К таким процессам относятся внимание, воображение, логическое мышление и многое другое. Каждый человек стремится непосредственно к развитию, приобретению новых знаний, память же является обязательным условием для осуществления этого. В своей статье я постараюсь разобраться с тем, что такое "память", рассказать историю изучения памяти ее виды и формы, а также ознакомиться с несколькими понятиями в данной сфере.

История изучения памяти: Изучение памяти было одним из первых разделов психологической науки, где был применен экспериментальный метод: были сделаны попытки измерить доступный человеку объем памяти, быстроту, с которой он может запомнить материал, и время, в течение которого он может удерживать этот материал. Еще в 80-х годах прошлого столетия немецкий психолог Г.Эббингауз предложил прием изучения «чистой» памяти, позволяющий отделить память от деятельности мышления - это заучивание бессмысленных слогов. Предлагая испытуемому запомнить 10-12 слогов и отмечая число удержанных членов ряда, Эббингауз принял это число за объем «чистой» памяти. Первым и главным результатом этого исследования было установление среднего объема памяти, которое характеризовало человека. Оказалось, что в среднем человек легко запоминает после первого чтения 5-7 отдельных элементов. Это число значительно колеблется — люди с плохой памятью удерживают только 4-5 изолированных элементов, люди с хорошей памятью могут после первого чтения удержать 7-8 изолированных и бессмысленных элементов.

Также огромный вклад в развитие психологии внесли советские ученые Л.В. Занков, А.Н. Леонтьев, Л.С. Выготский, результатом их работы стал вывод о том, что «высшие формы памяти являются сложной формой психической деятельности, социальной по своему происхождению и опосредствованной по своему строению, и проследили основные этапы развития наиболее сложного опосредствованного запоминания».

Существует множество классификаций типов и видов памяти. В зависимости от срока сохранения информации выделяют:

1. Мгновенная память (индивид "сохраняет" информацию на 2-3 секунды);
2. Кратковременная память (срок хранения полученной информации колеблется от 5 до 10 секунд).

Данный вид память непосредственно связан со следующим типом - долговременной памятью. На данном этапе индивид отсеивает ненужную для себя информацию.

Также можно привести следующую систематизацию понятия "память", которая основана на анализаторах. Она делится на следующие виды:

1. Зрительную
2. Тактильную
3. Обонятельную
4. Слуховую
5. Двигательную
6. Вкусную

Каждый человек выбирает свой специфический способ сохранения информации. В связи с этим фактом виды запоминания разделяют на:

1. Произвольное (т.е. индивид создает особые психологические установки);
2. Непроизвольное (присутствует интерес);
3. Механическое (повторение, чтобы заучить всю информацию);
4. Смысловое (выделяет некоторые термины и понятия, чтобы ему было легче запомнить всю нужную информацию).

Подводя итог всего вышесказанного, в психологии существует множество классификаций памяти, что говорит о сложности ее процессов.

Интересные феномены памяти.

Феноменов не так много, но каждый из нас сталкивался с тем или иным из этих феноменов

Первый феномен памяти — это организация причинно-следственных связей между рефлексом и поведением, биологический детерминизм, доказанный великим Павловым. Каждый человек может на себе проверить этот феномен.

Второй феномен памяти - записывается все, но воспроизводится лишь частично, избирательно. Психологи утверждают, что человек помнит все, с чем встречался в жизни: запахи, звуки, ситуации, цифры, людей и т.д.

Третий феномен - это дежавю. Первое - уже виденное, второе - невиденное никогда. И дежавю, и жамэвю психиатры относят к психическим расстройствам, таким как шизофрения.

Так же хотелось бы упомянуть об одном методе запоминания, это метод Цицерона. Суть его состоит в том, что запоминаемые единицы информации надо мысленно расставлять в хорошо знакомой комнате в строго определенном порядке. Затем достаточно вспомнить эту комнату, чтобы воспроизвести необходимую информацию. Именно так и поступал Цицерон при подготовке к своим выступлениям - он прогуливался по своему дому и мысленно размещал ключевые моменты своего выступления в нем.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что память является по-настоящему удивительным процессом, мы осветили лишь несколько аспектов, связанных с разделом психологии, занимающимся изучением человеческой памяти; однако можно сделать вывод, что память играет огромную роль в жизни человека, ведь наш успех в жизни непосредственно зависит от нашего багажа знаний.

Библиографический список:

1. Бартлетт Ф. Человек запоминает // Хрестоматия по общей психологии. Психология памяти [Текст]: учеб. пособие для вузов; рекомендовано Мин.образования / ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.Я. Романов. - М.: Изд-во Московского ун-та, 1979. - С. 93-104
2. Память [Электронный ресурс]// Психология и психиатрия: официальный сайт. – URL:<http://psihomed.com/pamyat> (30.03.2018).
3. Свенцицкий, А.Л. Краткий психологический словарь [Текст]: справочное издание / А.Л. Свенцицкий. - М.: ТК Велби: Проспект, 2008. - 512 с.

ББК 74.489

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В ВУЗЕ

Ерошина А.А., Машанов А.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: Статья посвящена роли государственно-частного партнерства при реализации компетентностного подхода в вузе. Авторами проанализированы основные направления взаимодействий государственных образовательных учреждений и структур бизнеса в рамках государственно-частного партнерства в сфере высшего образования.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, компетентностный подход, компетенции.

Вопрос о конкурентоспособности российских образовательных учреждений на рынке образовательных услуг сейчас стоит достаточно остро. Особенно, в этой связи, выделяются проблемы перенасыщенности рынка кадрами одних специальностей, дефицит других и в целом оторванность учреждений высшего образования от реальных процессов на рынке труда. Повышение конкурентоспособности нашей страны на рынке образовательных услуг, обуславливает необходимость разработки и внедрения инновационных образовательных программ подготовки кадров высшей квалификации с ориентацией на потребности реального сектора экономики.

Современное отечественное образование реализует компетентностный подход в обучении, при котором основным результатом деятельности образовательной организации является не система знаний, умений и навыков сама по себе, а набор заявленных федеральным государственным образовательным стандартом компетенций высшего образования.

Рассмотрение основного вопроса статьи считаем логичным начать с определения базовых понятий.

В научно-педагогической литературе нет однозначного определения, понятий «компетенция», «компетентность», также отсутствует однозначность в понимании соотношения этих понятий, их видов и классификации. Так, Э.Н. Нуриева указывает, что в понятие «компетенция» в качестве составных частей входят знания, умения, навыки, личностные качества (инициативность, целеустремленность, ответственность, толерантность и т.д.), социальная адаптация (умение работать как самостоятельно, так и в коллективе) и профессиональный опыт [5]. А.П. Багирова, Е.Ю. Щербина в исследовании влияния компетентностного подхода на будущий человеческий капитал российского населения определяют компетентность специалиста как «проявленные им на практике стремление и готовность реализовать свой потенциал для успешной продуктивной деятельности в профессиональной и социальной сфере при осознании социальной значимости и личной ответственности за результаты этой деятельности» [2].

Анализируя приведенные выше понятия можно заключить, что под термином «компетенция» понимается способность применять знания, умения, навыки и личностные качества для успешной деятельности в определенной области, морально-волевые качества личности, а также способность к производственной адаптации.

В соответствии с ФГОС ВО, требования к качеству подготовки выпускника, представлены комплексом общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций. Общекультурные компетенции универсальны и не зависят от области деятельности. К ним относятся компетенции, отражающие общенаучные, экономические, социально-личностные и организационно-управленческие характеристики. Общепрофессиональные компетенции ориентируются на конкретную профессиональную сферу деятельности. Профессиональные компетенции связаны с особенностями профессии.

В формировании общекультурных и общепрофессиональных компетенций студента в сфере образования накоплен достаточно большой опыт. Формирование указанных компетенций осуществляется базовыми дисциплинами учебного плана. Кластер профессиональных компетенций конкурентоспособного выпускника в полной мере может быть сформирован только с учетом требований регионального работодателя, что, безусловно, не возможно без целенаправленного взаимодействия образовательного учреждения и бизнес – партнеров в рамках государственно-частного партнерства.

Ряд исследователей определяют реализацию государственно-частного партнерства в качестве одного из принципов компетентностного подхода. Так исследователи Н.В. Алексенко, Н.А. Бурмистрова, Н.И. Ильина, М.В. Носков определяют принцип государственно-частного партнерства как «возможность повышения качества подготовки за счет взаимодействия университета и базовых предприятий на всех этапах организации многоуровневого высшего образования (целеполагание, проектирование, реализация)» [1].

Попытаемся определить содержание понятия «государственно-частное партнерство (ГЧП)». Отметим, что приводимые в научной литературе понятия отличаются двоякостью понимания этого феномена. В работе В.Е. Климовой и С.В. Лобовой [4] указывается, что с одной стороны, ГЧП может быть рассмотрена как «система отношений государства и бизнеса, которая широко используется в качестве инструмента национального, международного, регионального, городского, муниципального экономического и социального развития». С другой, как «конкретные проекты, реализуемые совместно государственными органами и частными компаниями на объектах государственной и муниципальной собственности».

Авторы В.Е. Климова и С.В. Лобова приводят понятие ГЧП применительно к сфере высшего профессионального образования, указывая, что «содержание ГЧП может быть определено через взаимодействие соответствующих государственных образовательных учреждений и структур бизнеса на основе личных и взаимных интересов для достижения общих целей» [4].

Наиболее полным нам представляется мнение В.Л. Еремина о том, что ГЧП в сфере образования является «формой взаимосвязей и взаимодействий между образовательными организациями, учредителями которых являются государственные и муниципальные органы власти, и бизнеса. Основой этих взаимодействий являются общие цели, порождаемые общими интересами и приводящие к образованию устойчивых форм сотрудничества (альянсов) между государством и бизнесом. В ходе такого сотрудничества осуществляется реализация проектов в сфере образования, основанных на действующей нормативно – правовой базе и частных договорах» [3].

Исследователями выделяются различные направления взаимодействий государственных образовательных учреждений и структур бизнеса в рамках ГЧП – проектов в сфере высшего образования. Так, А.Д. Тихонова [6] выделила следующие основные направления: экономическая поддержка; управление содержательным наполнением образовательного процесса, научно-исследовательская деятельность.

При реализации компетентного подхода в сфере высшего образования, ГЧП, безусловно, должно использоваться в следующих направлениях: управление содержательным наполнением образовательного процесса и научно–исследовательская деятельность. Рассмотрим примерное содержание работ данных направлений.

В рамках реализации направления управления содержательным наполнением образовательного процесса, содержание работ может быть следующим:

- совместная разработка образовательных стандартов;
- организация практик;
- участие партнеров в преподавании дисциплин, проведении экзаменов, защите ВКР;
- целевая подготовка кадров;
- образование в течение всей жизни [6].

По направлению научно–исследовательской деятельности:

- совместные исследовательские проекты;
- открытие базовых или специализированных кафедр [6].

Таким образом, компетентный подход в предоставлении образовательных услуг в системе высшего образования объективно связан с влиянием на него механизма государственно–частного партнерства. Практика свидетельствует, о том, что наука и высшее образование, являясь специализированными областями деятельности, без тесного взаимодействия и интеграции между собой и с сектором экономики становятся недееспособными и теряют свою конкурентоспособность. В связи с этим, концепция ГЧП, несомненно, должна быть обязательным элементом компетентного подхода в сфере высшего образования.

Библиографический список:

1. Алексенко Н.В. Концепция многоуровневой математической подготовки в системе высшего экономического образования / Н.В. Алексенко, Н.А. Бурмистрова, Н.И. Ильина, М.В. Носков // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2-2. – С. 298.
 2. Багирова А.П. Влияние новой образовательной парадигмы на будущий человеческий капитал российского населения / А.П. Багирова, Е.Ю. Щербина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 32. – С. 2–6.
 3. Еремин В.Л. Государственно - частное партнерство в образовании // Актуальные проблемы социально - экономического развития России. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/tipologiya-form-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-sfere-obrazovaniya>.
 4. Климова В.Е. Элементы и принципы государственно-частного партнерства в сфере высшего профессионального образования / В.Е. Климова, С.В. Лобова // Региональная экономика. Юг России. – 2012. – № 13. – С. 79–85.
 5. Нуриева Э.Н. Междисциплинарные связи как способ формирования общекультурных и общепрофессиональных компетенций / Э.Н. Нуриева, Л.В. Бакеева // Вестник казанского технологического университета. – 2012. – № 23. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdistsiplinarnye-svyazi-kak-sposob-formirovaniya-obschekulturnyh-i-obshcheprofessionalnyh-kompetentsiy>.
 6. Тихонова А.Д. Государственно-частное партнерство в сфере высшего образования / А.Д. Тихонова // Инновационная наука.– 2016.–№ 9(21). – С. 196-198.
- ББК 74.48

УЧЕБНАЯ МОТИВАЦИЯ: АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ЕЕ ИЗУЧЕНИЯ

Ерошина А.А., Машанов А.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье авторы приводят обзор подходов изучения учебной мотивации. Рассматриваются теории, применяемые в зарубежных исследованиях учебной мотивации и российской высшей школе.

Ключевые слова: мотив, мотивация, учебная мотивация.

Одной из основных проблем современного высшего образования является отсутствие мотивации к учебной деятельности у большинства студентов. В последнее время изучению мотивации в исследованиях образования стали уделять особое внимание, указывая на то, что именно она позволяет объяснить поведение учащихся в образовательных учреждениях. Эффективность учебного процесса также связана с успешной адаптацией, которая «определяется как психологическими, так и психофизиологическими компонентами» [6] и ее оценка не может быть полной без учета роли учебной мотивации в этом процессе.

В согласии с И.А. Зимней под учебной мотивацией будем понимать «частный вид мотивации, включенный в учебную деятельность» [2].

В достаточно долгой истории исследования природы мотивации сложился ряд подходов к ее изучению. Существует ряд научных трудов [4, 5], которые проводят обзор подходов изучения учебной мотивации. Но, как правило, они рассматривают теории, применяемые в зарубежных исследованиях учебной мотивации или свойственные российской высшей школе. В рамках данной статьи будет проведен обзор подходов изучения учебной мотивации, применяемых в отечественных и зарубежных исследованиях.

Развитие теоретических подходов к изучению мотивации соответствовало основным концепциям психологической науки [5]. Так, например, популярность в психологии бихевиоризма в первой половине XX в., привело к появлению теории драйва, где под мотивацией понималась, биологическая потребность – драйв. Пришедшая на смену бихевиоризму, когнитивная психология, способствовала появлению теорий «ожидания – ценность», где мотивация есть функция оценки индивидом своих возможностей достижения цели и ценности самой цели.

Приведем краткое описание некоторых подходов, в основном применяемых в зарубежных исследованиях учебной мотивации.

Теория драйва, определяет действия индивида с точки зрения, удовлетворения потребностей, которые и выступают стимулом поведения. То есть, выведение личности из пассивного в активное состояние производится с помощью внешнего стимула, активирующего потребности. С помощью вознаграждения (например, высокой оценки, стипендии) учащийся может быть настроен на активную учебную деятельность.

Теории «ожидания – ценность», развили идею внешних стимулов, предложив типы внешней мотивации, и идею потребностей, но сконцентрировались на психологических потребностях: потребности в самоопределении, самоутверждении и др. Среди теорий наиболее известны следующие:

□ теория мотивации достижения Дж.В. Аткинсона – в качестве источника поведения выступает не только потребность, а ожидания возможности достижения цели и ценности успеха. То есть учащийся будет увлечен только той учебной деятельностью, которая, связана с высокими шансами на успех, и имеет высоко оцененную цель, на достижение которой и направлена деятельность.

□ теория социального научения Дж. Роттера – помимо прямых источников поведения (ожидание успеха и ценность успеха), выделяет еще три фактора, оказывающие косвенное влияние на поведение: прошлый опыт, степень сложности задачи и локус контроля.

□ теория атрибуции Ф. Хейдера, Х. Келли и Б. Вайнера – развивает идею о важности значения прошлого опыта индивида, и определяет любое учебное поведение, как результат логического вывода, основанного на прошлом опыте, и собственных восприятиях, возникших на основе анализа успеха или неудачи.

□ теория самоэффективности А. Бандуры и Д. Шинка – тоже признает влияние оценки прошлого опыта на развитие учебной деятельности, но основным аспектом мотивации выделяется вера в свою способность к достижению поставленной цели. При этом вера будет зависеть от восприятия собственного и чужого прошлого опыта, а также веры в эффективность собственных действий.

□ теория самооценки М.В. Ковингтона – основной причиной учебной деятельности является потребность в самоуважении. Чувство собственного достоинства формируется при сравнении себя с другими, а также на основе достижения лично значимых целей. При этом значимость становится своего рода стратегией самозащиты и позволяет личности сохранить чувство собственного достоинства. Стратегии самозащиты могут быть следующие: удержание от выполнения задания с высоким риском провала; выстраивание помех при реализации задач, которые будут служить причиной неудачи; оборонительный пессимизм, выражающийся в занижении значимости определенной работы (например, студент при получении низкой оценки по конкретной дисциплине, защищая чувство собственного достоинства, приписывает ненужность данных предметных знаний для будущей профессии).

□ теория достиженческих целевых ориентаций Э. Эллиота, К. Эймса, М. Мэйера, Дж. Николса – определяет учебную мотивацию через цели, которые хотят достичь. Цель подразумевает не только желаемый результат, но и причину поведения. В развитие данной теории внесли вклад ряд авторов, теории которых имеют отличия, связанные с разновидностью целей. Выделяется несколько видов целевых ориентаций, но основными у всех считаются две: цель мастерства и результативная цель. Цель мастерства связана со стремлением учащегося к получению знаний, умений и навыков, повышению профессионального и личностного развития. Студенты с такой целевой ориентацией имеют, как правило, высокую академическую успеваемость, высокий уровень развития когнитивных способностей, более усердно работают в процессе учебы. Студенты с результативной целью ориентированы на демонстрацию своих способностей окружающим, с целью получения от них нужной оценки своим умениям и знаниям, или избежать негативных оценок, чаще имеют поверхностное отношение к учебе.

□ теория самодетерминации Е.Л. Деси и Р.М. Райана – в основе лежит принцип разделения мотивации на внутреннюю, внешнюю и амотивацию. Внутренняя мотивация указывает на вовлеченность в учебную деятельность из-за интереса и удовольствия, которое приносит сама активность, то есть действие выступает в качестве самоцели. Внешняя мотивация указывает, что включение в учебную деятельность ведется за счет внешних по отношению к ней факторов (например, оценка за предмет, стремление получить похвалу, избежать наказания, и т.д.). Амотивация означает отсутствие мотивации, студент никак не связывает деятельность с ее возможными результатами, у него нет намерения получить результат с помощью своих действий.

Приведенные теории, в большей степени, находят применение в зарубежных исследованиях учебной мотивации, при этом наиболее популярными, на данный момент, являются две теории: теория самодетерминации и теория достиженческих целевых ориентаций. Они задают ландшафт исследований мотивации к обучению, являются основой для разработки инструментария, измеряющего учебную мотивацию. Однако, несмотря на популярность данных теорий за рубежом и их доказанную объяснительную способность, разработки теории самодетерминации и теории достиженческих целевых ориентаций практически не используются в отечественных исследованиях учебной мотивации [4].

Исследования учебной мотивации в российской высшей школе, как правило, основаны на концептуальной модели, которая выделяет разнообразные мотивы учебной деятельности. В большей части исследований учебные мотивы делят на внутренние и внешние. К внутренним мотивам относят познавательные и развивающие личность, рассматривая их в качестве основы

настойчивости и креативности, а к внешним – социальные, мотивы достижения и др., считая их поверхностными стимулами.

Существуют и другие классификации. Так, Е.П. Ильин [3] разделяет мотивы учения на две группы: познавательные (связанны с содержанием учебной деятельности и процессом ее выполнения) и социальные (связанны с различными социальными взаимодействиями студента с другими людьми). Н.Ц. Бадмаева [1] выделяет семь видов мотивов: коммуникативные, избегания неудачи, престижа, профессиональные, творческой самореализации, учебно-познавательные, социальные. Но, как указывают многие авторы, наличие большого списка мотивов, границы между которыми четко не определены, ведет проблемам в применении данных моделей на практике, так как они могут приводить к противоречивым результатам.

Несмотря на различия представленных в обзоре теорий исследования учебной мотивации можно заключить, что каждая из них содержит в своей основе определенный аспект мотивации, который имеет особую важность при формировании учебной деятельности. Это позволяет эмпирически измерить мотивацию, но при этом порождает множество моделей, которые рассматривают ее с разных сторон, что, в свою очередь приводит к многообразию исследовательского инструментария и противоречивости результатов, на основе которых трудно понять общее состояние изучаемого явления. Следовательно, осуществляя выбор той или иной теории исследования учебной мотивации, нужно четко понимать какие аспекты учебной мотивации предстоит изучить.

Библиографический список:

1. Бадмаева Н.Ц. Влияние мотивационного фактора на развитие умственных способностей. Улан Удэ : Изд во ВСГТУ, 2004. – 280 с.
2. Зимняя И.А. Педагогическая психология: учебник для вузов. 2-е изд., доп., испр. и перераб. М.: Логос, 2004. 384 с.
3. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2004. 509 с.
4. Малошенок Н.Г, Семенова Т.В., Терентьев Е.А. Учебная мотивация студентов российских вузов: возможности теоретического осмысления. Вопросы образования. 2015. № 3. С. 92-121.
5. Семенова Т.В. Теоретико-методологические подходы к изучению учебной мотивации: комплексный взгляд. Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2015. № 6. С. 185–194.
6. Шайдурова О.В., Гончаревич Н.А. Профессионально-личностное самоопределение молодежи. Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2013. № 6. С. 283–286.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ

Заборовская М.С., Рашидов Е.Ф. Частное образовательное учреждение высшего образования «Омская юридическая академия»

Аннотация. Автором анализируются грядущие изменения в гражданском процессуальном законодательстве целью которых в том числе является введение высшего образования в качестве обязательного требования к представителю в гражданском процессе.

Ключевые слова: гражданский процесс, представитель, поверенный

Институт судебного представительства имеет большое и теоретическое, и практическое значение для рассмотрения и разрешения дел в судах общей юрисдикции.

Под представительством в гражданском процессе предлагают понимать правоотношение, в котором одно лицо (представитель) от имени другого лица (представляемого) в его интересах и по его поручению осуществляет на основании предоставленных ему полномочий процессуальные действия, направленные на защиту прав представляемого и создающие для представляемого определенные права и обязанности [1].

Согласно законопроекту Федерального Закона «О внесении изменений в Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации, Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации, Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», предлагается закрепить в Гражданском процессуальном кодексе Российской Федерации (далее – ГПК РФ) положение о том, что помимо адвокатов представителями в суде смогут быть лица, оказывающие юридическую помощь «и» имеющие высшее юридическое образование, за исключением судей, следователей, прокуроров (предлагается ст. 51 ГПК РФ дополнить такими субъектами, как помощники судей, работники аппарата суда), которые вправе быть представителями либо от имени соответствующих органов, либо если выполняют роль законного представителя [2].

Данное требование на сегодняшний день нашло свое отражение в нормах Кодекса административного судопроизводства Российской Федерации.

Полномочия на ведение дела представитель, оказывающий юридическую помощь, обязан будет подтвердить, представив суду документы о высшем юридическом образовании и документы, удостоверяющие его полномочия. Что касается адвокатов, то предъявляемое к ним требование о подтверждении их прав на ведение дел останется неизменным.

Такого порядка нововведение нарушает свободу выбора представителя, продиктованную ч. 1 ст. 48 ГПК РФ, закрепляющей право граждан вести свои дела лично или через представителей, и ст. 49 ГПК РФ, согласно которой представитель – лицо дееспособное и имеющее надлежащим образом оформленные полномочия на ведение дела [3].

Как гласит ч. 1 ст. 12 ГПК «правосудие по гражданским делам осуществляется на основе состязательности и равноправия». Следовательно, реализован данный принцип будет тогда, когда *каждому* будет обеспечен доступ к получению квалифицированной юридической помощи.

Да, Конституция РФ закрепляет положение о гарантии права получить квалифицированную юридическую помощь бесплатно, но только в случаях, предусмотренных законом [4].

В действующей редакции ФЗ «О бесплатной юридической помощи» предусмотрена защита лишь определенных слабо защищенных слоев населения. При этом о представительстве в рамках гражданского судопроизводства не упоминается [5].

Проанализировав ст. 50 ГПК РФ, согласно которой суд назначает представителя ответчику, место жительства которого не известно, а также в других предусмотренных ФЗ случаях, можно сделать вывод, что только к данным категориям дел при отправлении правосудия по гражданским делам будут применяться положения ФЗ «О бесплатной юридической помощи», что также подтверждает отсутствие фактического равенства сторон.

Если порассуждать на предмет реализации рассматриваемого новшества в сельских поселениях, в труднодоступной местности, разве это не станет препятствием к осуществлению права граждан на судебную защиту с помощью института представительства? Внедряя ограничение в виде наличия исключительно высшего юридического образования, необходимо помнить о том, что каждый хочет получить достойную помощь в разрешении вопроса.

С процессом урбанизации происходит массовая миграция из сельской местности в городскую, с учетом этого возникает проблема с квалифицированными кадрами, в том числе и с лицами, осуществляющими юридическую помощь, следовательно, внесение изменений приведет к ограничению доступа к правосудию. Следом возникнет вопрос о качестве получаемой помощи.

В одной из научных статей Н.А. Чудиновская выразила свою позицию по рассматриваемому вопросу так: «Нельзя отрицать, что в определенных случаях наиболее эффективными

представителями в суде являются не столько юристы, сколько квалифицированные специалисты в той или иной узкой области предмета спора, например, главный бухгалтер, главный инженер, прораб, товаровед и другие. Чтобы обеспечить возможность участия в процессе таких лиц, помимо того, что они способны участвовать в роли специалиста или свидетеля, планируется ввести новую фигуру – поверенный» [6].

Какими полномочиями предлагается наделить поверенного в рамках гражданского процесса? Согласно законопроекту, поверенный может быть допущен к участию в деле лишь при ведении гражданского дела представителем, поверенный вправе 1) давать объяснения суду в устной или письменной форме; 2) получать адресованные лицу, участвующему в деле судебные извещения и вызовы, копии судебных актов [2].

В отличие от представителя, которого законодатель наделил широким кругом полномочий, функции поверенного минимальны, которые будут реализовываться лишь на стадии непосредственного судебного разбирательства, исключается его возможности участвовать в прениях сторон, принимать участие в судебных заседаниях апелляционной, кассационной, надзорной инстанций. Ни какими дополнительными правомочиями наделить поверенного лицо, от имени которого он будет действовать, не может.

Поверенный – это лицо, обладающее полной дееспособностью, не состоящее под опекой или попечительством, действующее на основании доверенности. Требования о наличии высшего юридического образования к нему не предъявляются.

Идея Верховного Суда Российской Федерации о введении института судебных поверенных мне не до конца ясна. Появление новой фигуры не повлияет на качество, эффективность судебного процесса. Поверенный, как и представитель, будет действовать в интересах лица, наделившего его правомочиями. Если действительно есть необходимость в том, чтобы кто-то, помимо стороны в деле, выполнял функции, которые предписываются поверенному, почему просто не расширить круг полномочий представителя в части выполнения технических действий.

Изучив нормы гражданского процессуального законодательства 11 стран-участников Содружества Независимых Государств (далее СНГ) на предмет реализации института судебного представительства, отчетливо прослеживаются различия в нормах, закрепляющих требования к представителям на ведение дел в суде первой инстанции.

Общими правилами для представителей в судах всех без исключения рассмотренных государств остаются: дееспособность лица – представителя и наличие надлежащим образом оформленного полномочия на ведение дела.

Так в ГПК Республики Беларусь [7] представлен закрытый *перечень субъектов*, правомочных выполнять функции судебного представителя. Аналогично нормы построены в ГПК Республики Казахстан [8] с одним нюансом, перечень лиц является открытым и к «другим лицам», имеющим право быть представителем, законодатель прямо предъявляет требование о наличии высшего юридического образования, а в нормах ГПК Республики Узбекистан [9] законодатель предоставляет суду право допустить какую-либо кандидатуру в качестве представителя физического лица.

Хочется отметить, что по ГПК Республики Беларусь к представительству допускаются близкие родственники и супруги, а по ГПК Республики Узбекистан родственники как самого представляемого, так и супруга (супруги) вне зависимости от степени родства.

Гражданские процессуальные кодексы Республики Молдова, Украины, Азербайджанской Республики закрепляют положение, согласно которому представителем могут быть только адвокаты или законные представители, при этом ГПК РМ допускает к защите адвокатов-стажеров [10; 11; 12].

Что касается фигуры судебных поверенных, то гражданское процессуальное законодательство ни одной из стран СНГ её не предусматривает.

В странах континентальной Европы (Германии, Франции, Греции, Нидерландах, Италии, Испании) данный институт затмил принцип адвокатской монополии [13].

Не последует ли Россия примеру европейских государств, как это сделали часть стран СНГ? Первоначально реформируем институт представительства, установив новый критерий – высшее юридическое образование, и введем новый институт поверенных, что послужит началом к развитию в России монополистической деятельности адвокатуры.

Исходя из вышесказанного, склоняюсь к тому, что действительно необходимо расширять в судах подход профессионального представительства. Именно на это делает акцент Правительство РФ в своем заключении на проект рассматриваемого Федерального закона [14].

Необходима квалифицированная помощь в разрешении тех или иных вопросах, так для того, чтобы действительно быстро и эффективно осуществить судопроизводство допускаю возможным предоставить выбор лиц, представляющих интересы в суде из тех, кто обладает высшим образованием, но не только юридическим, а и в иных сферах жизнедеятельности.

Библиографический список:

1. Крашениников П.В. Постатейный комментарий к Гражданскому процессуальному кодексу Российской Федерации. М.: Статус, 2012 // СПС «Консультант Плюс».
2. О внесении изменений в Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации, Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации, Кодекс административного судопроизводства Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: проект Федерального закона № 383208-7 // СПС «Консультант Плюс».
3. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ в ред. от 07.03.2018 // СПС «Консультант Плюс».
4. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.10.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // СПС «Консультант Плюс».
5. О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации: Федеральный закон от 21.11.2011 № 324-ФЗ в ред. от 258.11.2015 // СПС «Консультант Плюс».
6. Чудиновская Н.А. К вопросу о реформировании института представительства // Арбитражный и гражданский процесс. 2017. № 12. С. 21-22 // СПС «Консультант Плюс».
7. Гражданский процессуальный кодекс Республики Беларусь от 11.01.1999 № 238-З в ред. от 08.01.2018 // <http://etalonline.by/PrintText.aspx?regnum=НК9900238> (дата обращения: 02.04.2018).
8. Гражданский процессуальный кодекс Республики Казахстан от 31.10.2015 № 377-V ЗРК в ред. от 12.12.2017 // http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34329053#pos=13;-175 (дата обращения: 02.04.2018).
9. Гражданский процессуальный кодекс Республики Узбекистан от 22.01.2018 № ЗРУ – 460 в ред. от 01.02.2018 // http://fmc.uz/legisl.php?id=k_grajd_pr_2018 (дата обращения: 02.04.2018).
10. Гражданский процессуальный кодекс Республики Молдова от 30.05.2003 в ред. от 13.04.2017 // http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?Rgn=3837 (дата обращения: 02.04.2018).
11. Гражданский процессуальный кодекс Украины от 18.03.2004 № 1618-IV в ред. от 08.01.2018 // http://kodeksy.com.ua/ka/grajdanskij_protseual_nij_kodeks_ukraini/statja-60.htm (дата обращения: 02.04.2018).
12. Гражданский процессуальный кодекс Азербайджанской Республики от 28.12.1999 в ред. от 31.10.2017 // http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=2585 (дата обращения: 02.04.2018).
13. Здрог О.Н. Гражданский процесс зарубежных стран. Курс лекций: Учебное пособие. – Мн.: БГУ, 2004. С. 95-97.
14. Проект ФЗ о внесении изменений в Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации, Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации, Кодекс

ББК 67.404

РОСТОВЩИЧЕСКИЕ ПРОЦЕНТЫ: НОВЕЛЛА РОССИЙСКОГО ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Заикина А.В., Чурсина А.С. ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Аннотация: Статья посвящена анализу новелл гражданского законодательства об особенностях регулирования процентов по договору займа. В частности, рассмотрено понятие ростовщических процентов.

Ключевые слов: ростовщические проценты, займ.

Вопрос процентов по микрозаймам между Микрофинансовыми организациями (далее – МФО) и физическими лицами был урегулирован статьей 12.1 Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

Статья определила, что после возникновения просрочки исполнения обязательства заемщика по возврату суммы займа и (или) уплате причитающихся процентов МФО по займам сроками до 1 года. Теперь МФО имеет право требовать свои проценты только за период в который действуют обязательства, при этом сумма процентов не может превышать трехкратного размера суммы займа. А по займам, выданным до 01.01.2017 за остальное время сверх срока займа, установленного договором, проценты могут быть начислены только по средневзвешенной ставке ЦБ РФ. То есть не 730% годовых, а 17,3% годовых. Как же обстоит дело с процентами, когда займодавцем и заемщиком выступают физические лица? Следует начать с того, что кредитование одним физическим лицом другого не подпадает под действие Закона о потребительском кредитовании, так как профессиональным кредитором может быть только индивидуальный предприниматель, организация, но не физическое лицо. Обусловлено это тем, что систематическая деятельность с целью извлечения прибыли – это предпринимательская деятельность, требующая регистрации.

Другое дело, если физическое лицо оформляет заем другому физическому лицу в единичном случае. Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) закрепляет, что по договору займа одна сторона может передает в собственность другой стороне деньги или другие вещи, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества (ст. 807). Так же в кодексе оговаривается, что займодавец имеет право на получение с заемщика процентов, определенных договором (ст. 809).

Что делать, если займодавец действовал недобросовестно, злоупотребил своим правом и установив ставку по займу в размере 600-700 процентов годовых, возможно ли признать проценты ростовщическими и облегчить положение человека?

Для начала стоит разобраться что же такое ростовщические проценты и какова их история в нашей стране. Понятие Ростовщичество существовало в России до 1917 года. В Древней Руси и позднее в Российской Империи ростовщичество считали аморальным, законодательно преследовалось превышение ростовщиком определённой процентной ставки. Тем не менее, православные монастыри давали ссуды под залог земли и ювелирных изделий. За кредит требовали проценты, включая сложные. Ростовщичеством занимались архиерейские дома и приходские церкви. Ростовщичество как форма эксплуатации человека человеком запрещена так же международным правом (Американская конвенция «О правах человека» от 22 ноября 1969 года

статья 21). Официальное определение ростовщических процентов появится в ГК РФ в июне 2018 года. Федеральный закон РФ от 26.07.2017 № 212-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую ГК РФ и отдельные законодательные акты РФ» внесет изменение в статью 809 будет добавлен пункт 5, который определяет, что ростовщические проценты – проценты за пользование займом по договору займа, заключенному между гражданами или между юридическим лицом, не осуществляющим профессиональной деятельности по предоставлению потребительских займов, и заемщиком-гражданином, размер которых в два и более раза превышающий обычно взимаемые в подобных случаях проценты и поэтому являющийся чрезмерно обременительным для должника.

Закон говорит о том, что если процент займа в 2 или более раза выше обычно взимаемых процентов, то заемщик в праве обратиться в суд за уменьшением размера процентов до обычно взимаемого размера.

Важно заметить, что законодатель закрепил право суда уменьшить размер процентов. То есть суд к каждому делу в отдельности будет решать применить эту норму или нет. И остается не совсем понятным какой размер процентов можно считать «обычным», а какие сделки считать «подобными». При рассмотрении спора о размере процентов суд сможет получить информацию об обычном размере процентов только у Банка России. Статистика ЦБ может позволить «черному» ростовщику утверждать, что обычной ставкой процента для краткосрочных займов гражданам является 596% годовых.

Возможно для того чтобы действительно защитить граждан, следовало бы привязать ростовщический процент по займам между гражданами не к обычным процентам, а к ключевой ставке ЦБ или средней ставке по депозитам.

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) // СПС Консультант Плюс.
2. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // СПС Консультант Плюс.
3. Федеральный закон от 26.07.2017 № 212-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс.

О РОЛИ СЕНСОРНОГО РАЗВИТИЯ ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА С ДЦП

Зверева И.В. Муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение «Центр развития ребенка - Детский сад № 54 «Золушка» г. Лесосибирска

Аннотация: В статье описаны особенности развития познавательных процессов детей с ДЦП. Значение и возможности сенсорного воспитания детей с ДЦП.

Ключевые слова: ДЦП, сенсорное воспитание.

В настоящее время в большинстве стран отмечается тенденция к увеличению числа больных детей детским церебральным параличом. В условиях внедрения ФГОС ДО концепция интегрированного обучения и воспитания является ведущим направлением в развитии специального образования в нашей стране. Дети с ДЦП имеют серьёзные проблемы в психологическом развитии и нуждаются в особой коррекционно-развивающей работе. Для детей с церебральным параличом характерно своеобразное психическое развитие, обусловленное сочетанием раннего органического поражения головного мозга с различными двигательными, речевыми и сенсорными дефектами.

Термином «детский церебральный паралич» (ДЦП) обозначают синдромы, возникающие в результате повреждения мозга на разных этапах онтогенеза и проявляющиеся неспособностью сохранять нормальную позу и выполнять произвольные движения.

ДЦП - составляет группу расстройств двигательной сферы, которые возникают в результате поражения двигательных зон и двигательных проводящих путей головного мозга. При ДЦП происходит недостаток или отсутствие контроля со стороны нервной системы за функциями мышц.

Все познавательные психические процессы при ДЦП имеют ряд общих особенностей:

- нарушение активного произвольного внимания, которое негативно отражается на функционировании всей познавательной системы ребенка, т.к. нарушения внимания ведут к нарушениям в восприятии, памяти, мышлении, воображении, речи;
- повышенная истощаемость всех психических процессов;
- повышенная инертность и замедленность психических процессов, приводящих к трудностям в переключении с одного вида деятельности на другой.

Внимание детей с ДЦП характеризуется рядом патологических особенностей: обычно при ДЦП все свойства внимания задерживаются в своем развитии и имеют качественное своеобразие. Нарушается формирование избирательности, устойчивости, концентрации, переключения, распределения внимания. Отмечаются также трудности в переключении внимания, застревание на отдельных элементах. Особенно значимые трудности возникают при формировании произвольного внимания.

Восприятие детей с ДЦП имеет своеобразное развитие зрительных и слуховых ориентировочных реакций. У ребенка с ДЦП на оптический и звуковой раздражитель возникает притормаживание общих движений. При этом отсутствует двигательный компонент ориентировочной реакции, т.е. поворот головы в сторону источника звука или света. У некоторых детей вместо ориентировочных реакций возникает защитно-оборонительные реакции: вздрагивание, плач и испуг. У таких детей перцептивная активность затруднена в силу двигательного дефекта: нарушения двигательных функций, а также мышечного аппарата глаз нарушают согласованные движения руки и глаза. У детей с ДЦП нарушение зрительного восприятия (гнозиса) затрудняет узнавание усложненных вариантов предметных изображений. У некоторых детей отмечается снижение слуха, что отрицательно влияет на становление и развития слухового восприятия, в том числе и фонематического. Любое нарушение слухового восприятия приводит к задержке речевого развития. Слабое ощущение своих движений и затруднения в ходе осуществления действий с предметами являются причинами недостаточности активного осязательного восприятия у детей, нарушения пространственных представлений, формирования схемы тела, развития моторики детей.

Также при ДЦП часто наблюдаются отклонения в интеллектуальном развитии. Это выражено в нарушении связности психических процессов между нормально развитым абстрактным мышлением и слабо развитыми функциями пространственного анализа и синтеза, в нарушении счетных способностей. Низкие способности к пространственному анализу появляются в трудностях при составлении представлений о понятиях, определяющих положение предметов и частей своего тела в пространстве, сложности при идентификации геометрических фигур. У дошкольников с ДЦП часто вербальное мышление развивается достаточно удовлетворительно, а наглядно-образное часто недостаточно развито. Дополнительно нарушаются пространственные и временные представления. Большинство детей с ДЦП с трудом рисуют, плохо ориентируются в пространстве, не могут верно скопировать предмет, его форму, пересовать направление стрелок. Иногда они изображают их в зеркальном изображении.

Учитывая все вышеперечисленные нарушения познавательных процессов детей с ДЦП, мной, как одной из наиболее эффективных форм работы при организации коррекционно-развивающей работы с детьми с ДЦП, используется сенсорное воспитание детей с ДЦП.

Сенсорное воспитание - это воспитание, направленное на формирование полноценного восприятия ребенком окружающей действительности. Используя этот метод работы с детьми с ДЦП, я стараюсь учитывать уровень сенсорного развития ребенка с ДЦП: насколько совершенно

ребенок слышит, видит, осязает окружающее; насколько качественно он может оперировать этой информацией; насколько точно эти знания он может выразить в речи.

Таким образом, сенсорное воспитание предполагает развитие всех видов восприятия ребенка (зрительного, слухового, тактильно-двигательного и т.д.), на основе которого формируются полноценные представления о внешних свойствах предметов, их форме, величине, положении в пространстве, запахе и вкусе. Сенсорное воспитание также предполагает развитие мышления ребенка, так как оперирование сенсорной информацией, поступающей через органы чувств, осуществляется в форме мыслительных процессов. И наконец, сенсорное воспитание предполагает развитие номинативной функции речи, способствует расширению и обогащению словаря ребенка.

В работе по сенсорному воспитанию детей с ДЦП можно выделить несколько разделов.

1. Развитие зрительного восприятия и коррекция его нарушений: формирование представлений о цвете предметов; формирование представлений о форме предметов; формирование представлений о величине предметов; формирование и коррекция пространственных представлений; формирование временных представлений.

2. Развитие и коррекция тактильного восприятия.

3. Развитие и коррекция слухового восприятия.

Особо хотелось бы отметить важность группы упражнений, направленных на воспитание дифференцированного зрительного восприятия детей с ДЦП. Эти упражнения предполагают анализ контурных, перечеркнутых, перевернутых и недорисованных изображений. Большой успех у детей имеют дидактические игры, направленные на узнавание целостного образа по деталям, нахождение изображения предмета на зашумленном фоне. Развитие дифференцированного зрительного восприятия является профилактикой нарушений чтения и письма, которые выявляются у большинства детей с ДЦП при овладении навыками чтения и письма.

Также в силу двигательной депривации и корковых нарушений у подавляющего большинства детей, особенно при тяжелой двигательной патологии, пространственные представления недостаточно сформированы. В связи с этим, важнейшую роль в сенсорном воспитании играет формирование пространственных представлений, которое следует начинать с развития представлений о схеме своего тела и расположении и перемещении тела в пространстве. Ориентировка по основным пространственным направлениям формируется в упражнениях с мячом, флажком, при перемещении в пространстве.

Таким образом, коррекционная работа с детьми с ДЦП должна быть направлена не только на формирование двигательных навыков, но и на активизацию работы сенсорной системы. Также важно при коррекционной работе учитывать не возраст ребенка, а уровень его психо-речевого развития, однако проводить данную работу считаю необходимым в форме ведущего для данной возрастной группы вида деятельности.

Библиографический список:

1. Амасьянц Р.А., Амасьянц Э.А. Клиника интеллектуальных нарушений. - М.: Педагогическое сообщество России, 2009. – 320 с.

2. Дефектология: Словарь-справочник. Под редакцией Б.П. Пузанова – Москва: Новая школа, 2006. – 276с.

3. Коноваленко С.В. Детский церебральный паралич: Конструктивная деятельность детей. - М.: Издательство "Книголюб", 2007. - 88с.

4. Лапшин В.А., Пузанов Б.П. Основы дефектологии – Москва: Просвещение, 2008. – 231с.

5. Настольная книга педагога-дефектолога / Т.Б.Елифанцева и др.- Изд.3-е - Ростов н/Д: Феникс, 2007. - 576с.

Аннотация: В статье рассматриваются особенности и возможности развития кибернетики как науки, анализируется ее роль в жизни человека и общества. Особое внимание автор уделяет вопросам ответственности ученого за результаты своей деятельности, морально-этической проблематике.

Ключевые слова: Кибернетика, искусственный интеллект, самообучающиеся машины, творческое мышление, моделирование творческой деятельности, научная этика, мораль в науке.

Кибернетика - одна из самых молодых и амбициозных наук. Решение задач, которые она ставит перед собой, даст человечеству невероятные возможности, с ростом которых, однако, будет расти и ответственность. А ответственность неразрывно связана с нравственностью, с моралью, а значит и с этикой. И хотя в кибернетике, как и в других науках, есть множество этических проблем, их с точки зрения логики быть не должно. Ведь наука - самая логичная и "эффективная" человеческая деятельность, к тому же, направленная на благо общества. Но секрет в том, что общество не всегда едино в определении нравственных категорий. Где проходит грань эффективности и нравственности определить непросто.

Американский социолог Роберт Кинг Мертон выделил четыре важнейших ценности, которые свойственны научной деятельности: универсализм, общность, бескорыстность, организованный скептицизм.

Для кибернетики, наверное, определяющим является бескорыстность, поскольку её потенциал даёт возможность влиять не столько на окружающую нас реальность, природу, сколько именно на общество и человека. Так в чём же заключается ответственность, и какие проблемы существуют в кибернетике? Итак, ответственность исходит из возможностей, и значит, для начала их и стоит рассмотреть.

1. Возможности кибернетики

1.1 Моделирование совести. Одной из важнейших задач кибернетики является возможность создания машины имеющей "разум" или "интеллект", т.е. мыслящей машины. Но как она (машина) может создать собственную мысль? Концепция подобной ЭВМ была описана немецким ученым Францом Лёзером в одной из его статей "Новое в логике и ЭВМ". Но мы лишь возьмём возможность создания таких объектов за данность и не станем пересказывать весь этот метод, поскольку мы ограничены в рамках тем этики и морали.

Допустим, человечество смогло научить машины мыслить, но как решить одну очень важную проблему - проблему морали в машине. Ведь в своём поведении человек в немалой степени руководствуется совестью - весьма интересным и уникальным оценивающим механизмом. Франц Лёзер предлагал способ моделирования совести исходя из следующего: "Советь - регулятор, который настраивает уровень поведения индивидуума (реальная величина) на уровень поведения, требуемого обществом (заданная величина). Говоря языком кибернетики, совесть сопоставляет значения заданной и реальной величин. До тех пор, пока существует определенное равновесие этих величин, совесть выполняет «пассивную» функцию. Однако, как только это равновесие нарушается, то есть изменяется значение разности между заданной и реальной величинами, мобилизуется «активная» функция совести: появляются «угрызения совести», которые затем (по достижении равновесия) исчезают."

Разумеется, такая сугубо научная модель не может заменить глубоко личную и уникальную для каждого человека совесть. Зато такой автомат поможет человеку углубить понимание законов человеческого поведения, повысить квалифицированность своих решений и активно использовать полученные результаты на практике.

1.2 Моделирование творческой деятельности в машине. 1.2.1 Машина и музыка. Творчество в данном случае - это искусство. Деятельность, направленная на

создание чего-либо нового и особенно отличимого по своей смысловой глубине. Иными словами, - это поэзия, музыка, живопись и прочее. Пожалуй, ни одна из областей применения кибернетики не привлекает такого широкого интереса, как вопросы взаимосвязей кибернетики и искусства. Как известно, человек рождает шедевры искусства из души, а мы определились, что души у машины нет и быть не может. Значит ли это, что такая деятельность для неё закрыта? И можно ли считать результаты машинного творчества искусством?

Несмотря на кажущуюся неоднозначность такого вопроса, ответ на него уже найден. В этих целях был произведён простой эксперимент, описанный в статье Рудольфа Зарипова "Моделирование музыки". Суть эксперимента заключалась в следующем. Было выбрано восемь мелодий песен известных советских композиторов, и столько же мелодий, сочиненных машиной. Все эти мелодии проигрывались в произвольном порядке, неизвестным слушателям. Слушатели должны были каждую из них оценить по пятибалльной системе и оценки записать на бланках.

По итогу, слушатели не различали, где человеческое, а где машинное, хотя часто были уверены в обратном. Так, один участник написал на бланке: «Вся машинная музыка — не музыка, нет чувства...» Однако он, не осознавая этого, предпочел человеческим мелодиям машинные, о чем красноречиво говорит таблица его оценок:

	Оценка	5	4	3
	Машина	2	3	3
Автор	Композитор	0	1	7

Отметим, что мелодии композиторов в эксперименте - это результат той профессиональной деятельности человека, которую принято называть творчеством. И если мелодии композиторов причисляются к произведениям искусства, то логично, что и машинные сочинения, получившие во время этого эксперимента более высокую оценку слушателей, также можно считать произведениями искусства.

Таким образом, машина, условно говоря, смогла передать свои чувства (судя по комментарию одного из слушателей), и донесла смысл композиции несколько душевней, нежели человек. Думается, что этот пример может быть использован, пусть и с некоторыми оговорками, в качестве ответа на вопрос: "может ли машина творить?" – по-видимому, всё-таки может. Правда, человек вряд ли станет в будущем отказываться от профессий актёра, писателя, художника, в силу уникальности каждого труда и способности человеческой души чувствовать душу других и реагировать на актуальные проблемы общества.

1.2.2 Машина и Юриспруденция. Юриспруденция всегда имела одну извечную проблему: категории, на которых она основывается отнюдь не так точны как формулировки законов, которыми она апеллирует. Как же кибернетика может улучшить положение юриспруденции?

Известный советский публицист В. Д. Пекелис в своей статье "Морально-этические аспекты и кибернетика" писал: " Машина, по всей вероятности, сможет помочь судье привести в систему результаты дознания, сопоставить отдельные показания, логически проанализировать их, выявить возможные противоречия или недостаточность доказательств. Этим она значительно ускорит, уточнит и облегчит судебскую работу" [1].

Тем не менее, в юриспруденции и аналогичной деятельности, машина так же вряд ли заменит человека, хотя бы потому, что люди просто не смогут доверят "бездушному компьютеру", вместо живого человека. Тем более, что машина не способна обращать внимание на такие аморфные для неё понятия как душевные терзания или же наоборот, беспринципность.

3. Морально-этический аспект кибернетики.

Наконец, рассмотрим непосредственно те проблемы, с которыми столкнулось и ещё столкнётся человечество в ходе развития кибернетики. Норберт Винер в своей работе "Творец и робот" выделил три таких проблемы: самообучающиеся машины, машины способные к самовоспроизведению и проблема координации человека и машины. Кроме того, здесь же рассмотрим суть и источник всех проблем связанных с кибернетикой, названный Винером "магией" машинизации.

Начнём с обучающихся машин. Само по себе обучение безвредно, и можно сказать полезно, поскольку она лишь увеличивает эффективность "машины" в выполнении поставленных задач. Однако, как это часто бывает, проблема заключена в последствиях. Искусственная машина, способная к обучению - это практически искусственный разум (условно обозначим классическим ИИ), а ИИ тем и отличается от программы, что способен сам оценивать и решать. Машины, которые способны выполнять лишь определённую функцию уже сейчас вытесняют людей с рабочих мест. А если машина станет способна сама оценивать какие-либо примитивные изменения ситуации и вносить варианты их решения в базу данных, как это делает человек, набираясь опыта, тогда она сможет вытеснить людей не просто с "простых" работ, как например, работа в шахте или в цехе, но и во всех сферах деятельности вообще.

Казалось бы, ничего плохого здесь нет, нет рисков связанных с человеческим фактором, рабочие со временем найдут себя в другом деле. Однако, не всё так просто. Со временем, живя в таком мире, человек потеряет сам навык работы в узкоспециализированной деятельности, и при необходимости не сможет выполнить даже элементарного действия, потому что он, вернее всё человечество, потеряет подобный опыт. Представьте, что уже лет 200 все автомобили управляются роботами, и вдруг, по каким-либо причинам все они остановились. И мы оказались в ситуации, когда во всём мире нет ни одного человека, способного водить машину - последние две сотни лет никто такого не делал!

Вторая проблема - самовоспроизведение. И вновь, с первого взгляда проблема не видна. Машины, создающие сами себе замену ничем не плохи. Однако, главная проблематика состоит в том, что машины, с ИИ, способные создавать себе подобных - это уже целый искусственно созданный вид. Получается, что человек фактически станет богом - творцом.

Таким образом, машины станут полной имитацией, по крайней мере, функций свойственных живым организмам. Главная проблема такого мира будет заключаться в самоопределении человечества. Потребуется ответить на множество вопросов: откуда мы появились и являемся ли мы теперь богами? Верно ли будет идентифицировать человека с создателем в таком случае? Это зависит от того, насколько можно считать искусственную жизнь настоящей жизнью, или же имитацией оной. Иными словами, человечеству будет необходимо доказать существование души, ибо, в ином случае, признать, что человек есть "робот" созданный кем-то.

Наконец, координация человека и машины. Эта проблема заключается в правильном распределении функций машины и человека. Думается, что всем ясны преимущества машины в сравнении с человеком. Она способна выполнить огромный объём работы за довольно короткий срок, к тому же с наименьшим числом ошибок. Однако, человеческий мозг всё же обладает одним важнейшим качеством - он способен работать с нечётко очерченными понятиями. Иначе говоря, машины ограничены в сферах деятельности. К примеру, мы способны воспринимать стихи, картины, музыку, в то время как машина будет вынуждена отбросить их содержание как нечто аморфное.

Да и с точки зрения простой эффективности, техника, как и человек, не всегда может просчитать все нюансы. К примеру, компьютер, управляющий производством или экономикой, не сможет просчитать постройку первого построенного небоскрёба из какого-нибудь нового сплава, а это может изменить весь рынок стали. Таким образом, не всякая деятельность, где, казалось бы, компьютер может справиться лучше человека, может быть отдана ему в распоряжение. Стоит ли тогда вообще доверять машине, если она не гарантирует правильного решения всех вопросов.

Вообще проблема строго линейной исполнительности задач - это главная проблема всех машин. Об этом и будет заключительный пункт данной работы - "магия" механизации.

Данное явление называется так в силу своей схожести с магией. Вернее, оно опасно в той же степени что и магия, за исключением того, что механизация реальна. Норберт Винер отметил эту схожесть, и объяснил на примере повести английского писателя Уильяма Джейкобса "Обезьянья лапа". Суть в том, что магия не делает того, что вы хотите, а только то, что вы пожелали, и не несёт ответственности за формулировку вашего желания. Очевидно, что машина, будет так же относиться к выполнению поставленной перед ней задачи. Она будет искать наиболее эффективные пути решения, не учитывая то, что автор запроса лишь подразумевал.

Объём способов решения можно сравнить с листком бумаги в клетку. Если человек решая задачу, следует только выделенным клеткам (решениям), то машине нужно чётко прописывать все "запрещённые ходы". Этим ИИ и отличается от программы. Последней можно просто задать определённый набор команд и цель. Так, например, компьютер играет в шахматы. Однако интеллект способен сам решать и оценивать, ему можно только запрещать, т.е. придется вручную "зачеркнуть" все клетки, которые нежелательно использовать. На сколько, в таком случае будет верно обращаться к ИИ и кибернетике в таких "творческих" задачах? Имеем ли мы моральное право давать машине бесконечное число попыток, в надежде, что она всё сделает так, как мы подразумевали?

Заключение

По итогу анализа развития кибернетики, можно прийти к выводу, что человечество неуклонно движется к новой научной революции, что изменит наш мир до неузнаваемости. И ответственность, лежащая на плечах людей, возрастет многократно. И хотя может показаться, что проблемы такого рода стоит решать лишь по мере их поступления, не стоит забывать, что такое отношение привело к ситуации, когда процент загрязненного океана чуть ли не выше процента исследованного.

Людам стоит уже сегодня думать, как они относятся к роботам-врачам, роботаманалитикам, роботам-фармацевтам, если они не могут заставить себя доверять людям даже из другого региона страны. И что станет делать человек, когда роботы начнут уязвлять его самолюбие тем, что ИИ превосходит наш, и что они куда эффективнее нас? Как нам реагировать на такие изменения в мире? Просто подстраиваться, и решать какие-то всё более и более глобальные проблемы, отдав всю "мелкую", по масштабам значимости, работу в руки машин. Или, может быть, человечеству правильнее всего будет вообще никак не реагировать на такие изменения. Ведь, например, граф не думает о том, что его вассалы работают куда эффективнее и продуктивнее его. Однако, если человечество будет поголовно графами, тогда стоит опасаться людей, что пожелают свои 200 фунтов, не упомянув о том, чтоб сын остался жив (повесть Уильяма Джейкобса).

Но эти выводы, конечно, нельзя считать однозначными, поскольку они могут быть подтверждены лишь с теоретической точки зрения. Никакой экспериментальной проверки пока провести не удастся, поскольку нет ни одного подобного прецедента с роботами или ИИ.

Библиографический список:

- 1) В.Д. Пекелис. Кибернетика/ В.Д. Пекелис - М.: Наука,1980. - 208 с.
- 2) М.Н. Грачёв. Норберт Винер и его философская концепция/ М.Н. Грачёв// Общественные науки и современность. - 1994.-№6. - С.119-126.
- 3) Норберт Винер. Творец и робот: обсуждение некоторых проблем, в которых религия сталкивается с кибернетикой - Сэндвич, Нью-Гэмпшир,1963 - 104 с.
- 4) О.М. Манжуева. Информационная этика Норберта Винера/ О.М. Манжуева// Вестник БГУ. - 2013. - № 6. - С. 53-57.

ББК 67.408

ИСТОРИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ СМЕРТНОЙ КАЗНИ В РОССИИ

Зограбян А. З., Зограбян Л. З. Частное образовательное учреждение высшего образования «Омская юридическая академия»

Аннотация: в данной статье описаны положения о смертной казни как вида уголовного наказания в России, рассмотрены исторические аспекты применения смертной казни в разные исторические периоды, а также затронут вопрос о проблемах практики применения смертной казни как в сегменте современных правовых государств, так и в пространстве мирового сообщества.

Ключевые слова: уголовное наказание, смертная казнь, преступление, международное соглашение, УК РФ, постановление, определение, протокол.

Обращаясь к истокам зарождения смертной казни, отметим первое упоминание о её применении еще в Киевской Руси по Русской Правде XI века. Согласно сохранившимся летописям смертная казнь была применима к разбойникам по указанию Владимира Мономаха, также в этот период смертная казнь применялась за такие преступления как: «порицание веры», «причинение мятежа и разделение в народе». Несколько позднее по Двинской Уставной грамоте 1397 года, смертная казнь как уголовное наказание подлежала применению только за одно преступление – кражу, совершенную в третий раз. Было принято считать что человек, укравший трижды, будет красть постоянно, и поэтому удостоен только одной участи.

В пятнадцатом столетии преступления, повлекшие за собой применение смертной казни несколько изменились и выросли в своем числе. К таким преступлениям относили воровство в церкви, конокрадство, поджог и государственную измену, установленные нормами Псковской судной грамоты 1467 года. Позднее, в период образования и укрепления Российского централизованного государства и со дня издания Судебника 1550 года, перечень преступлений, караемых смертью, был дополнен супружеской изменой, ябедничеством (клеветой), первой кражей и второй кражей, вторым мошенничеством и др.

К моменту принятия Земским собором Соборного Уложения 1649 года, количество преступлений, наказываемых смертью, возросло до 60, в основном это были преступления против веры, преступления против государства и оскорбления чести женщин и семьи. В этот период были использованы разные виды наказаний: смертная казнь в форме сожжения, казнь путем закапывания заживо в землю, а также обычный способ казни через обезглавливание.

Возвращаясь от истоков к современности, отметим, что на мировой арене идея об отмене смертной казни зародилась еще во второй половине XX века. В этот период мировым сообществом был принят ряд международных соглашений, устанавливающих положения об отмене смертной казни в государствах-членах, при этом позволяющих допустить оговорку и применить смертную казнь в случае объявления военного положения или чрезвычайной ситуации в государстве. Одним из таких международных соглашений является «Второй факультативный протокол к Международному пакту о гражданских и политических правах, направленный на отмену смертной казни», принятый 15 декабря 1989 года на 82-ом пленарном заседании 44-ой сессии Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций [3]. К нему присоединились 74 государства, 3 из которых лишь подписали, но не ратифицировали международное соглашение (Демократическая Республика Сан-Томе и Принсипи, Республика Польша и Республика ГвинеяБисау). На тех же условиях предусматривающих оговорку о применении смертной казни в государствах-членах в 1990 году Генеральной Ассамблеей Организации американских государств был принят «Протокол к Американской конвенции о правах человека об отмене смертной казни» [4], к которому присоединились 11 стран Южной Америки.

Вопрос о смертной казни в современных правовых государствах является одной из насущных проблем, но если в Европе этот вопрос в ту или иную сторону был решен, в России же после вступления в Совет Европы эта проблема обрела еще большую остроту. С 1996 года Россия стоит перед вопросом отмены смертной казни [9].

Действующий Уголовный кодекс Российской Федерации (далее – УК РФ) в статье 44 [7] включает смертную казнь в общую систему наказаний. Кроме того, в последней редакции статьи 59 УК РФ есть четкое определение смертной казни как исключительной меры наказания, устанавливаемой только за особо тяжкие преступления, посягающие на жизнь. При этом 2 февраля 1999 года Конституционным Судом Российской Федерации [5] вынесено постановление, устанавливающее, что на всей территории Российской Федерации каждому обвиняемому в преступлении, за совершение которого федеральным законом в качестве исключительной меры наказания установлена смертная казнь, наказание в виде смертной казни назначаться не может независимо от того, рассматривается ли дело судом с участием присяжных заседателей, коллегией в составе трех профессиональных судей или судом в составе судьи и двух народных заседателей. Таким образом, Конституционным Судом Российской Федерации введен мораторий на смертную казнь. Однако еще до вынесения постановления Конституционного Суда №3-П с 1997 года в России не был применен ни один смертный приговор и все лица, приговоренные к смертной казни были помилованы путем замены высшей меры наказания на пожизненное лишение свободы. Этому послужило вынесение распоряжения Президента Российской Федерации от 27 февраля 1997 года, целью которого являлось возложение на федеральные органы исполнительной власти обязательств, по разработке комплекса мер, связанных с поэтапным устранением проблем, возникших с ратификацией Протокола № 6 от 28 апреля 1983 года к Конвенции о защите прав человека и основных свобод от 4 ноября 1950 года относительно смертной казни [2].

В заключении необходимо отметить к чему же всё-таки привели попытки российского законодателя по приятию мер к поэтапному исключению смертной казни из применяемых на в современный период видов уголовных наказаний к осужденным. Этому послужило вынесение последнего на сегодняшний день определения Конституционного Суда Российской Федерации относительно смертной казни в 2009 году.

Итак, 19 ноября 2009 года Конституционный Суд Российской Федерации вынес определение № 1344-О-Р [6], в котором признал невозможным назначение и применение смертной казни в России. Суд мотивировал это тем, что положения пункта 5 резолютивной части Постановления Конституционного Суда Российской Федерации от 2 февраля 1999 года №3-П в системе действующего правового регулирования, на основе которого в результате длительного моратория на применение смертной казни сформировались устойчивые гарантии права человека не быть подвергнутым смертной казни и сложился конституционно-правовой режим, в рамках которого – с учетом международно-правовой тенденции и обязательств, взятых на себя Российской Федерацией, – происходит необратимый процесс, направленный на отмену смертной казни, как исключительной меры наказания, носящей временный характер и допускаемой лишь в течение определенного переходного периода, то есть на реализацию цели, закрепленной в части 2 статьи 20 Конституции Российской Федерации [1], означают, что введение суда с участием присяжных заседателей на всей территории Российской Федерации, не открывает возможность применения смертной казни, в том числе по обвинительному приговору, вынесенному на основании вердикта присяжных заседателей [8].

Конституционный Суд Российской Федерации также указал, что Российская Федерация связана требованием статьи 18 Венской конвенции о праве международных договоров не предпринимать действий, которые лишали бы подписанный ею Протокол № 6 его объекта и цели до тех пор, пока она официально не выразит свое намерение не быть его участником. Поскольку основным обязательством по Протоколу № 6 является полная отмена смертной казни, то в России с 16 апреля 1997 года смертная казнь применяться не может, то есть наказание в виде смертной казни

не должно ни назначаться, ни исполняться. Таким образом, несмотря на тот факт, что к 2010 году все субъекты Российской Федерации уже образовали на своей территории федеральные суды присяжных (последним субъектом являлась Чеченская Республика), о которых говорилось в постановлении Конституционного Суда Российской Федерации № 3-П от 2 февраля 1999 года [5], на сегодняшний день на основании вышеуказанных положений смертной казни в России нет.

Библиографический список:

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // СПС «КонсультантПлюс».
2. «Конвенция о защите прав человека и основных свобод» (Заключена в г. Риме 04.11.1950) (с изм. от 13.05.2004) // СПС «КонсультантПлюс».
3. «Второй факультативный протокол к Международному пакту о гражданских и политических правах, направленный на отмену смертной казни» (Принят 15.12.1989 Резолюцией 44/128 на 82-ом пленарном заседании 44-ой сессии Генеральной Ассамблеи ООН) // СПС «КонсультантПлюс».
4. «Протокол к Американской конвенции о правах человека об отмене смертной казни» (Асунсьон, 6 августа 1990 года) // СПС «Гарант».
5. Конституционный Суд Российской Федерации Постановление от 2 февраля 1999 г. № 3-П по делу о проверке конституционности положений статьи 41 и части третьей статьи 42 УПК РСФСР, пунктов 1 и 2 Постановления Верховного Совета Российской Федерации от 16 июля 1993 года «О порядке введения в действие закона Российской Федерации «О внесении изменений и дополнений в закон РСФСР «О судеустройстве РСФСР», Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР, Уголовный кодекс РСФСР и кодекс РСФСР «Об административных правонарушениях» в связи с запросом Московского городского суда и жалобами ряда граждан // СПС «КонсультантПлюс».
6. Конституционный Суд Российской Федерации Определение от 19 ноября 2009 г. № 13440-Р О разъяснении пункта 5 резолютивной части Постановления Конституционного Суда Российской Федерации от 2 февраля 1999 года № 3-П по делу о проверке конституционности положений статьи 41 и части третьей статьи 42 Уголовно-процессуального кодекса РСФСР, пунктов 1 и 2 Постановления Верховного Совета Российской Федерации от 16 июля 1993 года «О порядке введения в действие закона Российской Федерации «О внесении изменений и дополнений в закон РСФСР «О судеустройстве РСФСР», Уголовно-процессуальный кодекс РСФСР, Уголовный кодекс РСФСР и кодекс РСФСР об административных правонарушениях» // СПС «КонсультантПлюс».
7. «Уголовный кодекс Российской Федерации» от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 19.02.2018) // СПС «КонсультантПлюс».
8. Гузий, А. Е. Консультативность как признак местного референдума [Текст] / А.Е. Гузий // Вестник Омской юридической академии. 2014. № 4 (25). С. 7-10.
9. Караманукян, Д.Т. Смертная казнь в России: быть или не быть? [Текст] / Д.Т. Караманукян // Вестник Омского юридического института. – 2009. – № 2 (11). – С. 82-84.

ББК 65.052.2

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА АКТИВОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Аннотация: В работе рассмотрены особенности учета отдельной категории основных средств бюджетными учреждениями культуры в соответствии с принятыми федеральными стандартами.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бюджетные учреждения, основные средства, активы культурного наследия, реформирование бухгалтерского учета, федеральные стандарты.

Всевозможные экспонаты, исторические здания и сооружения, произведения живописи, скульптуры, декоративно-прикладного искусства, объекты науки и техники – все данные объекты составляют основу деятельности большей части бюджетных учреждений культуры и представляют историческую ценность. В соответствии со ст. 12 Федерального закона № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия народов РФ» в целях государственной охраны объектов культурного наследия разрабатываются федеральные и региональные целевые программы их сохранения. Так, на территории Красноярского края действует Государственная программа «Развитие культуры и туризма», одной из подпрограмм которой является «Сохранение культурного наследия». Должное исполнение данных программ требует отдельного учета указанных объектов бюджетными учреждениями.

Так с 1 января 2018 года вступил в силу федеральный стандарт бухгалтерского учета «Основные средства», который ввел новое понятие для идентификации такой категории имущества – активы культурного наследия, под которыми понимаются являющиеся активами материальные объекты, возникшие в результате исторических событий и обладающие культурной ценностью [4, п. 7]. Ранее подобные объекты не выделялись в отдельную категорию и подлежали бухгалтерскому учету в соответствии с положениями Инструкции № 157н в составе основных средств на общих основаниях. Стандарт так же предписывает учитывать данные активы в составе основных средств, но при соблюдении критериев признания. Так как ценность объектов культурного наследия не всегда может быть в полной мере отражена в денежной оценке, а с течением времени возрастает ввиду их незаменимости, стандарт определяет главным критерием их признания способность приносить экономические выгоды или полезный потенциал [4, п.7, 12]. Однако каким образом оценить эффективность использования объекта в бюджетной сфере, стандарт не устанавливает. Целью деятельности бюджетного учреждения является выполнение возложенного на него учредителем государственного задания для обеспечения реализации полномочий органов государственной власти в различных сферах, не предполагающей извлечение прибыли, поэтому оценить экономические выгоды, возможные к получению от пользования имуществом, представляется затруднительным. При несоблюдении данных условий актив подлежит учету на забалансовых счетах в условной оценке в 1 рубль, что в отношении объектов культурного наследия неприменимо ввиду необходимости обеспечения их сохранности, которая достигается путем учета их на балансе учреждения. Концептуальными основами бухгалтерского учета госсектора определено, что полезный потенциал подразумевает пригодность актива для использования в целях осуществления деятельности в рамках государственного задания либо для управленческих нужд учреждения, но не обязательно обеспечивает при этом поступление денежных средств. Объекты культурного наследия используются учреждением в рамках осуществления деятельности по выполнению государственного задания, возложенного учредителем. Таким образом, обосновать наличие полезного потенциала возможно, что позволяет принять к учету актив культурного наследия в качестве основных средств.

Ввиду данных изменений бюджетным учреждениям предстоит провести инвентаризацию на предмет выявления объектов, соответствующих признакам активов культурного наследия и провести их реклассификацию в соответствии с положениями стандарта «Основные средства». Реклассификация объектов производится путем выбытия объекта с бухгалтерских счетов группы

основных средств с единовременным отражением их на счетах учета в другой функциональной группе. Учет реклассифицируемого объекта осуществляется на иных аналитических счетах, однако отнести активы культурного наследия к какой-либо из действующих групп основных средств представляется некорректным. Для обеспечения их отдельного учета логичным будет определить новую группу основных средств во избежание усложнения аналитического учета в рамках уже существующих групп.

Помимо вышесказанного возникают трудности в части оценки активов культурного наследия. Согласно Методическим указаниям Минфина России по применению переходных положений СГС «Основные средства» имущество, для которого определена кадастровая оценка, с 1 января 2018 г. при первом применении стандарта должно отражаться на балансе по кадастровой стоимости [1]. Накопленная на дату пересмотра стоимости недвижимого имущества амортизация списывается, пересматривается срок полезного использования. Разница между остаточной стоимостью имущества и его кадастровой оценкой отражается в качестве корректировки показателя финансового результата прошлых отчетных периодов. Подобный способ изменения стоимости имущества соответствует порядку отражения переоценки, которая в отношении имущества казны проводится в порядке, предусмотренном высшими исполнительными органами России, субъектов Российской Федерации, местной администрации. В таком случае возможно возникновение несоответствия сформированных сумм дооценок.

В случае отсутствия точных кадастровых оценок установлен учет имущества по текущей балансовой стоимости или же в условной оценке в 1 рубль до возникновения возможности определения достоверной кадастровой стоимости, что, как было указано выше, неприменимо в отношении активов культурного наследия. На данный момент кадастровая оценка не сформирована, и учет имущества в целях бухгалтерского учета и налогообложения может не совпадать. Однако в отношении активов культурного наследия данное несоответствие не играет роли, так как имущество, используемое в рамках деятельности по выполнению государственного задания, не подлежит налогообложению налогом на имущество и налогом на прибыль. Тем не менее, необходимость формирования кадастровой стоимости остается.

Стандарт так же установил новые методы амортизации основных средств, не определив, однако, порядок амортизации активов культурного наследия. Проблема заключается в том, что срок полезного использования данных активов не может быть точно определен [4, п. 7]. На данный момент согласно Инструкции № 157н срок полезного использования имущества определяется исходя из принадлежности объектов к амортизационным группам, для самой последней из которых установлена возможность амортизации в течение максимум 35 лет. Данный срок не может быть применен в отношении активов культурного наследия, так как период их использования может превышать сотню лет. В связи с этим представляется целесообразным отказаться от начисления амортизации на активы культурного наследия, как это установлено в отношении земельных участков. Данное допущение позволит обеспечить сохранность культурной ценности имущества. В случае необходимости стоимость активов может быть пересмотрена в рамках переоценки. Ввиду отсутствия дополнительных положений на данный момент амортизация активов культурного наследия представляется осуществимой только с учетом существующих требований в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 1 января 2002 г. № 1 «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».

Таким образом, несмотря на выделение активов культурного наследия в отдельную категорию имущества, порядок их учета детально не определен. Особенности данного вида основных средств не позволяют осуществлять их учет на общих условиях, а указывают на необходимость более детальной регламентации в отдельном стандарте.

Библиографический список:

1. О направлении Методических указаний по применению переходных положений СГС «Основные средства» [Электронный ресурс]: Письмо Минфина России от 30.11.2017 № 02-

0707/79257 (вместе с «Методическими указаниями по применению переходных положений СГС «Основные средства» при первом применении») // Система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс]: приказ Минфина РФ от 01.12.2010 № 157н // Система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора» [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 31.12.2016 № 256н // Система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. 4. Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства» [Электронный ресурс]: приказ Минфина России от 31.12.2016 № 257н // Система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

ББК 60

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ОРИЕНТИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ДЕЛОВЫХ И ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ СПЕЦИАЛИСТА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Истомина П.Л., Масловская А.А., Юмашев А.А., Князева Е.А., Родина А.М., Королева К.И., Коваль И.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. Правомерны утверждения исследователей о том, что управленческая деятельность по своей сложности не уступает по своему содержанию деятельности художников, писателей и ученых. Кроме этого, управленческая деятельность всегда ориентирована на достижение конечного результата. Кроме этого управленческая деятельность – это не какой-либо акте, а постоянный процесс, осуществляемый с участием субъекта управления. Подготовку управленческих специалистов призваны осуществлять социальные институты образования и науки.

Ключевые слова: управление; управленческие решения; эффективность управления; специалисты.

Деятельность менеджера неотделима от реализации им функций научного управления. Менеджер обязан принимать управленческие решения, опираясь на теоретические положения.

Менеджер должен самостоятельно и сознательно обеспечивать подготовку и выработку лучших управленческих решений. Для чего ему необходимо проводить анализ и самостоятельные исследования, обеспечивать активное участие подчиненных во всех процессах подготовки и принятия и реализации управленческих решений. Доказано, что только тот менеджер, который знает и использует способы оптимизации личной формы, группового взаимодействия добивается высоких результатов.

В современном понимании лидерские функции складываются из двух компонентов – профессионально-технократических и эмоционально-личностных.

Неотделима от лидерства ответственность личности за принимаемые ею управленческие решения. Некоторые исследователи подчеркивают, что в действительности люди хотят быть ответственными и добиваться своих целей. Однако, как показывают исследования, просто одни боятся больше ответственности, другие меньше.

Это явление обусловлено тем, что в течение многих лет людей учат послушанию и следованию правилам. Когда же от них требуются совершенно иные навыки, они не в состоянии действовать самостоятельно, они ждут инструкций, советов, рекомендаций свыше и могут абсолютно искренне не понимать, что значит быть ответственным в истинном понимании этого слова.

Многие исследователи утверждают, что некоторые руководители ведут речь о пассивности или даже противодействии подчиненных реализации ими принятых хороших решений. Поэтому говорят, что от руководителя потребуется немалое терпение, чтобы преодолеть такую инерцию мышления у сотрудника.

Анализ этой и других подобных точек зрения показывает, что они не знают и не учитывают, что негативное отношение подчиненных к самостоятельности и творчеству противоречит их сущностным силам. Подчиненные хотят и могут принимать управленческие решения, Они желают материализовать свои сущностные во всем многообразии видов жизнедеятельности. Они этого не делают по той причине, что они отчуждены от собственности и власти, как в стране, социально-территориальной общности, так и в трудовом объединении и (или) в первичном трудовом объединении.

Социально-психологическое состояние трудового объединения и первичного трудового объединения и работников «нежелания» принимать участие в управлении, принимать самостоятельно качественные управленческие решения, брать и нести ответственность за их реализации, предстают вторичными процессами, а не первичными явлениями.

Во-первых, по-настоящему быть ответственным можно тогда, когда участвуешь в постановке целей и принятии решений, когда вовлечен в процесс их обсуждения.

Во-вторых, когда работники не отчуждены от собственности и власти, как в стране, социально-территориальной общности, так и трудовом объединении и (или) в первичном трудовом объединении.

Если первое во многом детерминировано профессионализмом руководителя, то второй в большей мере тем, как решены на предприятии проблемы отчуждения работников от собственности и власти в стране, социально-территориальной общности, и трудовом объединении и в первичном трудовом объединении.

Действительно, характер и качество управленческих отношений на предприятии в большей мере детерминированы личностными качествами специалистов. Но они в большей мере зависимы от того, как решаются проблемы преодоления отчуждения работников от собственности и власти. При частно-капиталистическом производстве отчуждение является важнейшей причиной отсутствия «желания» и (или) даже сопротивления работников «быть активными участниками решения социально-производственных проблем».

Мы утверждаем, что необходимо в системе управления выделять объективные причины и субъективные факторы, обуславливающие активное «со-участие» или самостоятельное принятие работниками решений на предприятии, в первичном трудовом объединении.

Субъективные причины неотделимы от профессиональной подготовки специалиста. Однако кто становится и будет являться специалистом следует знать каждому: во-первых, вся его жизнедеятельность связана с его участием решением проблемы отчуждения его подчиненных от собственности и власти; во-вторых, они испытывают и будут находиться в ситуациях затруднения там и тогда, где и когда у них будет недостаточно управленческого профессионализма для активного взаимодействия с подчиненными; в-третьих, управленческий потенциал специалиста нельзя считать неиссякаемой величиной, его конкурентоспособность должна обеспечиваться самим специалистом.

Таким образом, формирование у подчиненных ответственности и способности принимать решения требуют от специалиста адекватной оценки сложившейся профессиональнопроизводственной ситуации. Предвидение - способность специалиста

предугадывать участие в ее решении своих подчиненных, а также представлять результат и развитие событий.

На этой основе видеть и формулировать долгосрочные цели компании, определять стратегию, создавать планы. Все перечисленное позволяет эффективно управлять информационными потоками внутри организации, а это является одним из условий детерминант востребованного уровня управленческого фактора и его специалистов, признаков хорошего менеджмента.

В целом можно предположить, что руководители, разрабатывая и реализуя планы, смогут повысить управленческий потенциал своего трудового объединения.

Социологические данные дают представление о готовности формирующихся специалистов к этому аспекту профессионально-управленческой деятельности (См. табл. 1, 2).

Таблица 1

Социологические данные о готовности студентов экономического потока СИБУПа принимать управленческие решения на предприятии

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Готовность формируемого специалиста к принятию качественных управленческих решений в мотивационном взаимодействии с подчиненными в целях создания конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус		
	Юноши	Девушки	
	Директора	Директора	Недиректора
1. Можете ли Вы принимать решения?			
А) Могу при любых обстоятельствах;	100,0	100,0	33,3
Б) Смогу при необходимости	-	-	33,3
В) Пусть принимает решение кто-нибудь другой	-	-	33,3

Примечание 1.

1. 100,0 % юношей - «директоров», 100,0 % девушек – «директоров» и 33,3% девушек «недиректоров» 127Э потока заявили о том, что они намерены и могут принимать управленческие решения при любых ситуациях.

2. В то же время 66,7 % девушек – «недиректоров» 127 потока заявили о том, что они не намерены и не могут принимать управленческие решения при любых ситуациях. Выводы

Таким образом, 66,7% девушек-«недиректоров» 127Э потока не отмечает наличие у себя постоянной готовности принимать управленческие решения. В этой ситуации можно наметить повышение этого показателя, используя актуализацию и конкурентную актуализацию в социализационном процессе в вузе. Кроме этого становится необходимым в социализационном процессе обеспечить формирование у студентов готовности к принятию управленческих решений, акцентируя внимание на то, что это их имманентная функция не только на предприятии, но и во всей жизнедеятельности.

Таблица 2

Социологические данные о влиянии готовности студентов управленческого потока ЭФ СИБУПа принимать управленческие решения на предприятии

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Готовность формируемого специалиста к принятию качественных управленческих решений в мотивационном взаимодействии с подчиненными в целях создания конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Юноши	Девушки
	Директора	Директора

2. Можете ли Вы принимать решения?		
А) Могу при любых обстоятельствах;	75,0	60,0
Б) Смогу при необходимости	25,0	40,0
В) Пусть принимает решение кто-нибудь другой		

Примечание 2.

1. 75,0 % юношей - «директоров» и 60,0 % девушек – «директоров» 127М потока заявили о том, что они намерены и могут принимать управленческие решения при любых ситуациях.

2. В то же время 25,0 % юношей - «директоров» и 40,0 % девушек – «директоров» потока заявили о том, что они не намерены и не могут принимать управленческие решения при любых ситуациях.

Выводы

Таким образом, 25,0 % юношей - «директоров» и 40,0 % девушек – «директоров» 127 потока не отмечает наличие у себя постоянной готовности принимать управленческие решения. В этой ситуации важно наметить повышение этого показателя, используя актуализацию и конкурентную актуализацию в социализационном процессе в вузе.

Кроме этого становится необходимым в социализационном процессе обеспечить формирование у студентов готовности к принятию управленческих решений, акцентируя внимание на то, что это их имманентная функция не только на предприятии, но и во всей жизнедеятельности.

Образование является важнейшей качественной характеристикой человека, определяющей характер и эффективность его трудовой деятельности, его социальный статус. Согласно концепции «Опережающее образование», действующие вузы не только должны, но и, согласно социологическим данным, могут на основе знаний законов естественных наук, законов социальных наук, общесоциологических и формационных законов, экономики, управления, могут обладать способностями, используя свои сущностные силы, создавать и применять конкурентные преимущества в своей жизнедеятельности.

В результате осуществления этих мероприятий становится возможной реализация концепции «Опережающее образование» [1; 2].

Как видно, преподавательский фактор, используя социологические данные, может обеспечить более высокий уровень подготовки студентов в вузе [3; 308-318С, 493-498С; 4; 336-348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; [3; 308-318С, 493-498С; 4; 336-348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; 8,125177С; 9, 106-151Р; 10, 245-297С; 11, 211-257Р; 12, 157-193С; 13,204-272,С].

Применение изобретательского уровня технологий детерминирует реализацию концепции «Опережающее образование» в действующих вузах [1; 2].

В общей сложности, как показывает опыт управления вузовскими социализационными процессами, эффект качественной подготовки формируемых специалистов неотделим от применения непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов.

Библиографический список

1. Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Системно-комплексный способ перехода от типа «догоняющего обучения» к «опережающему типу обучения» (Идентификационный №2008102905); Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Социологический способ перехода от типа «догоняющего бизнес-образования» к «опережающему типу бизнес-образования» (Идентификационный № 2008101606).

2. Коваль И.В. Подготовка специалистов для создания конкурентных преимуществ» (Идентификационный № 2012108063); Коваль И.В. Использование изобретательскоинновационной грамотности специалистов в инновационных системах (Идентификационный № 2012119768).

3. Коваль И.В. Социологические эссе: идеологемы, теории, концепции, способы формирования основ социально-взрывного типа жизнедеятельности россиян. Том 1. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 570 с.
4. Коваль И.В. Социологические эссе: угрозы России и обеспечение её безопасности на основе проекта «Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов». Том 2. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 618 с.
5. Коваль И.В. Социологические эссе: теория и практика применения непосредственной производительной силы науки в социолого-изобретательском способе реализации национальной идеи развития России: опыт, проблемы.– Красноярск. Том 3.– СФУ. – 2015. – 696с.
6. Коваль И.В. Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки на экономическом факультете СИБУПа для подготовки конкурентоспособных специалистов.- Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 500 с.
7. Koval I.V. Sociological essays: ideologems, theories, concepts, ways of bases of social and explosive tipe of activity of Russians . – Krasnoyarsk: "Letter print", 2015. – 580p.
8. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы готовности специалистов физкультурно-спортивного профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 8. – Красноярск, Литерапринт. 2018. - 374с.
9. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы подготовки специалистов экономического и управленческого профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 9. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 520с.
10. Koval I.V.Sociological эссе: "forsayt-determinants – "Components of the motivational and activity sphere of training of specialists of an economic and administrative profile to creation of competitive advantages": monograph. Volume 9. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 442 p.
11. Koval I.V. Sociological essay: "Forsythe determinants - "Components of the motivational and activity sphere of asports profile to creation of compitive advantages»: monograph. Volume 8. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 318 p.
12. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты –кластеры «Теоретико-методическое обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 11. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 240с. ББК 65.052.2

НАЛОГОВЫЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ МАТЕРИАЛОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Казакова О.В. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация. В статье даны методы оценки стоимости материалов: по себестоимости единицы запасов, по средней себестоимости, метод ФИФО. Указано отличие в формировании стоимости материалов в налоговом учете от бухгалтерского учета.

Ключевые слова: налоговый учет, бухгалтерский учет, материалы, методы оценки стоимости.

Согласно статье 313 НК РФ налоговый учет представляет собой систему обобщения данных для определения налогооблагаемой базы на основе сведений, содержащихся в первичных документах, которые сгруппированы в соответствии с порядком, предусмотренным Налоговым кодексом.

В бухгалтерском учете под материалами подразумевается часть материальнопроизводственных запасов (сырье, материалы, полуфабрикаты, топливо, запчасти и др.), использующиеся в производственном процессе однократно [2].

Согласно налоговому учету сырье и материалы - это часть материальных расходов, и они оцениваются в соответствии с положениями пункта 2 статьи 254 НК РФ [1].

Материалы в налоговом учете, как и в бухгалтерском учете, учитываются по стоимости, которая формируется посредством суммирования всех затрат, связанных с приобретением и доставкой, в том числе автотранспортные затраты, за исключением сумм возмещаемых налогов, в частности, возмещаемого в соответствии с нормами главы 21 Налогового кодекса РФ «Налога на добавленную стоимость». Это могут быть, к примеру, затраты, связанные с оплатой услуг сторонних фирм за доставку ценностей в указанное покупателем место, оплатой транспортноэкспедиционного обслуживания, таможенных терминалов, а кроме того услуг по ветеринарному контролю, сертификации, экспертизе поступающих ценностей, в случае если подобные действия необходимы для оценки исполнения своих обязательств по договору поставщиком.

При этом если указанные затраты связаны с приобретением разных партий, групп материалов, то компания распределяет их пропорционально стоимости приобретенных материалов либо иным способом, которые определены в приказе по учетной политике. Иначе говоря, первоначальная стоимость материалов формируется так же, как в бухгалтерском учете, за исключением составляют предприятия (например, экспортеров), включающие в стоимость купленных материалов НДС, который уплачен поставщикам.

В этом случае предполагаются налоги, которые уплачены налогоплательщиком при приобретении материалов и которые в соответствии со статьями Налогового кодекса РФ подлежат вычету (НДС, акцизы) либо включаются в состав расходов (НДС). Данные компании выделяют из бухгалтерской стоимости материалов суммы налога и включают его в прочие расходы согласно Методическим рекомендациями, которые утвержденным Приказом МНС России от 20 декабря года № 002 № БГ-3-02/729.

В случае если ранее перечисленные материалы предприятие производит без помощи других предприятий (к примеру, полуфабрикаты или комплектующие), в таком случае их стоимость равняется только сумме прямых расходов, сопряженных с их созданием. [4, с 281]

С 2015 года при отпуске сырья и материалов в производство, передаче ценностей в эксплуатацию, при продаже товаров их стоимость в налоговом учете, как и в бухгалтерском, оценивается одним из трех методов:

- по себестоимости единицы запасов;
- по средней себестоимости; метод ФИФО.

Выбранный метод обязан отражаться в учетной политике и обязан использоваться на протяжении всего года.

Формирование стоимости материалов в бухгалтерском и налоговом учете практически такое же в сумме фактически понесенных затрат на их приобретение, производство и подобные затраты. Но имеются разные статьи затрат, которые формируют в бухгалтерском учете стоимость материалов, а в налоговом - включаются в состав внереализационных расходов, что способствует появлению предприятиями для упрощения учетного процесса в целом на этапе формирования стоимости материалов следует стараться избегать появления расхождений между бухгалтерским и налоговым учетом.

Помимо этого, предприятие обязано вести регистр учета операций приобретения имущества, работ, услуг, прав.

Все регистры имеют рекомендательный характер. Компании могут не применять ненужные, на их взгляд, регистры или сформировать свои регистры в удобном для них виде.

Налогоплательщик самостоятельно устанавливает порядок документооборота и формы представления, сведений налогового учета. Основное – организовать учет так, чтобы гарантировать постоянное отображение хозяйственных операций, влияющих на размер налоговой базы [3, с 318].

Таким образом, предприятие может самостоятельно выбрать способы оценки стоимости, только требуется закрепить их в учетной налоговой политике. Также предприятия имеют право сами принять решение, какими регистрами пользоваться или же разработать их самостоятельно.

Библиографический список:

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон [№ 117-ФЗ от 05.08.2000]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.03.2018).
2. Учет материально-производственных запасов [Электронный ресурс]: ПБУ 5/01: приказ Минфина РФ № 44н от 09.06.2001г. URL: www.consultant.ru (дата обращения: 04.03.2018).
3. Малис, Н.И. Налоговый учет: Учебное пособие / Н.И. Малис, А.В. Толкушкин. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 576 с.
4. Нестеров, Г.Г. Налоговый учет: Учебник / Г.Г. Нестеров, А.В. Терзиди. - М.: Рид Групп, 2015. - 304 с.

ББК 65.052.253.0

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА МАТЕРИАЛОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Казакова О.В. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация. В статье рассмотрено понятие «материалы», дана классификация материалов, представлены основные задачи учета материалов. Представлена схема документооборота по учету материалов на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: учет материалов, документооборот, регистры бухгалтерского учета.

Важнейшей составной частью национального богатства государства являются сырьевые, материальные и топливно-энергетические ресурсы. По этой причине в комплексе мер по формированию системы бухгалтерского учета огромное значение придается формированию полных и достоверных учетных сведений о наличии, движении и применении материалов на каждом предприятии, а кроме того четкая организация внутрихозяйственного контроля за их сохранностью. В промышленности постоянно происходит увеличение потребления материалов на производстве. Данное обстоятельство объясняется расширением производства, существенным удельным весом материальных затрат в себестоимости продукции и увеличением цен на ресурсы [2, с. 176]. Большое внимание придается улучшению показателей качества используемых материалов.

Правила формирования в бухгалтерском учёте данных о материалах устанавливаются в ПБУ 5/01 «Учёт материально - производственных запасов», которое утверждено приказом Минфина России от 9 июня 2001 года №44н [1].

К основным задачам учёта материалов на промышленных предприятиях относят:

- предоставление достоверных сведений по поступлению, отпуску и заготовке материалов;
- правильное и своевременное документальное оформление операций поступления, выбытия материалов и их внутреннее перемещение;

- контроль за сохранностью, движением и правильным применением всех материальных запасов;
- соблюдение установленных норм запасов и расхода материалов;
- получение достоверных данных об остатках материалов на складах предприятия;
- своевременное обнаружение неиспользуемых материалов, которые подлежат реализации

[3, с. 57].

Группировку материалов по назначению и роли в процессе производства удобно применять для построения аналитического и синтетического учёта, получения данных о расходе и поступлении материалов, с целью установления остатков. Кроме того, данная классификация требуется в том случае, если учёт осуществляется с помощью электронно-вычислительной техники [4, с. 152].

Все операции по движению материалов оформляются первичными учётными документами. Данные документы составляются в момент совершения хозяйственной операции или сразу после ее завершения, они подтверждают факт совершения операции. Первичные документы, которые получены со складов проходят проверку в бухгалтерии по существу операций и правильность их оформления (наличие необходимых реквизитов, а именно название компании, ИНН, даты, номера и названия документа).

Процесс движения материалов на промышленном предприятии можно представить в виде трёх основных стадий: поступления, использования и выбытия [2, с. 134].

На первой стадии материалы принимаются к учёту на основании первичных учётных документов.

Материалы могут поступить в компанию следующими путями:

- могут быть приобретены за плату;
- изготовлены самим предприятием;
- могут поступить в счёт вклада в уставный капитал;
- могут быть безвозмездно получены;
- могут поступить в обмен на другое имущество; могут поступить в следствии ликвидации основных средств и другого имущества [4, с.

86].

На стадии использования материалы расходуются в следующих целях:

- на производство продукции;
- на исправление брака;
- на обслуживание производства;
- для управленческих нужд предприятия.

На третьей стадии ведется учёт материалов, которые выбыли с предприятия по разным причинам, таким как:

- списание материалов;
- продажа материалов;
- передача материалов в счёт вклада в уставный капитал иным организациям;
- безвозмездная передача материалов иным организациям;
- передача материалов в обмен на иное имущество;
- передача материалов в счёт вклада по договору простого товарищества [4, с. 57].

Документооборот по учету материалов представлен на рисунке 1.

Документы по учету материалов

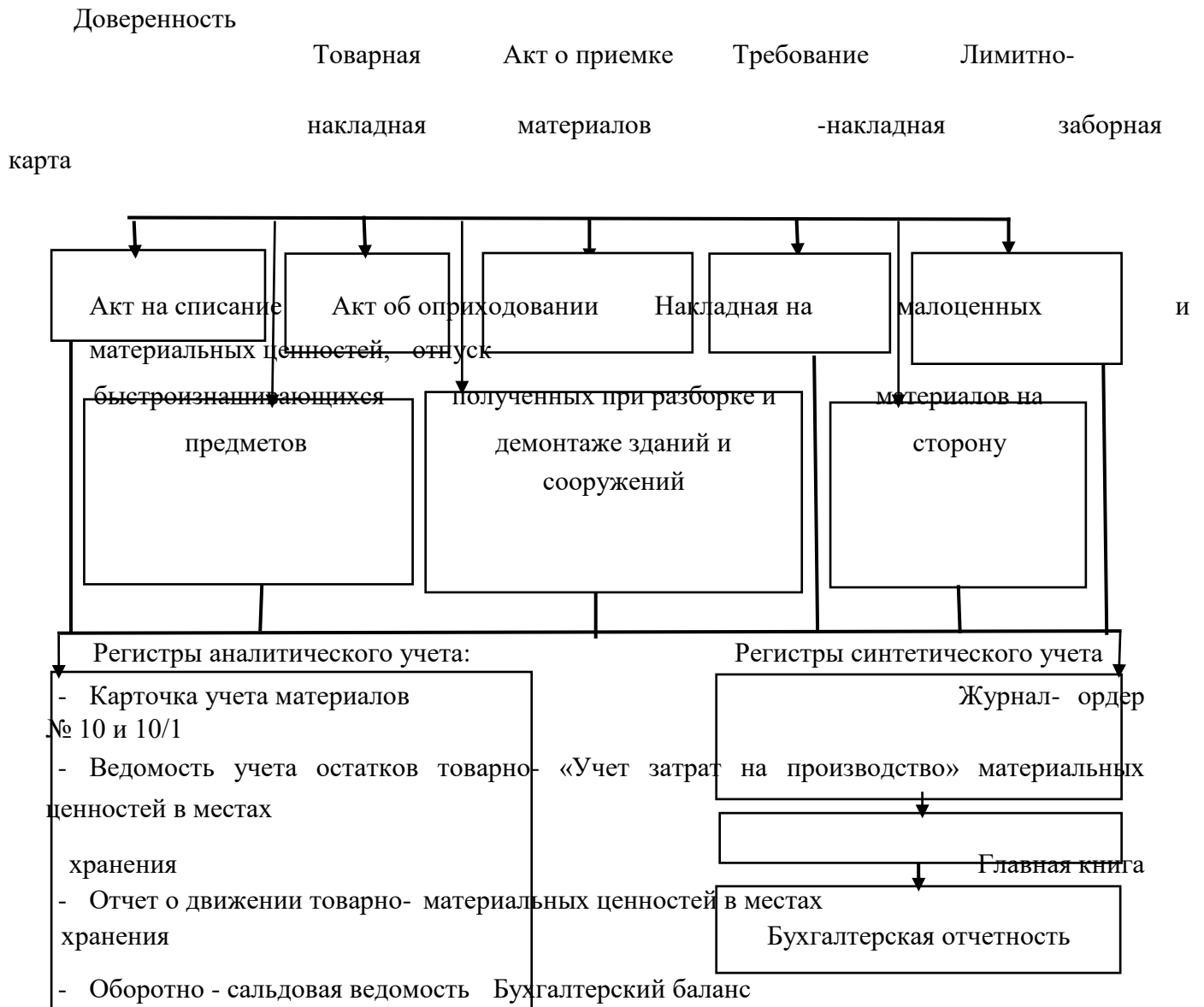


Рисунок 1. Документооборот по учету материалов

Все операции по движению материалов обязательно оформляются первичными учётными документами.

Аналитический учет по счету 10 «Материалы» осуществляется по местам хранения материалов по каждому их наименованию (виду, сорту, размеру и т.д.). Это дает возможность в любой момент провести проверку их наличия и стоимости. Счет 10 является активным, он отражает вложение средств в материалы и сырье.

В зависимости от принятой в компании организации учета, поступление материалов может отражаться с применением счетов 15 «Заготовление и приобретение материалов».

Таким образом, можно сделать вывод, что правильная организация учета поступления и использования материалов на промышленных предприятиях, позволит уменьшить сумму налогооблагаемой прибыли [5, с. 153].

Библиографический список:

1. Учет материально-производственных запасов : ПБУ 5/01 : приказ Минфина РФ № 44н от

09.06.2001г. [Электронный ресурс] URL: www.consultant.ru (дата обращения: 06.03.2018). 2. Безруких П. С. Новое в бухгалтерском учете в Российской Федерации: Сборник нормативных документов с комментариями / П. С. Безруких. - М.: М. Контакт, 2016. 291 с.

3. Гаршина А. С. Бухгалтерский учет материалов / А. С. Гаршина // Информация как двигатель прогресса: Сборник статей международной научно-практической конференции. – Екатеринбург: НИЦ АЭТЕРНА, 2017. – С. 57-59.

4. Козлова Е. П.. Бухгалтерский учет / Е.П. Козлова.-М.: Финансы и статистика, 2017. 240 с. 5. Козлова, Е.П. Бухгалтерский учет в организациях / Е.П. Козлова, Н.В. Парашутин, Т.Н.

Бабченко. - М.: Финансы и статистика, 2015. 255 с.

ББК 65.053.371

УЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Кайран А.В., Полубелова М.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: В статье отражены основные аспекты учета финансовых результатов. Отражена цель анализа финансовых результатов и рассмотрены методики данного анализа различных авторов, на основе проведенного исследования выделены основные этапы анализа.

Ключевые слова: финансовый результат, прибыль и убыток, доходы и расходы, рентабельность.

Финансовый результат деятельности любой коммерческой организации показывает эффективность ее деятельности. Финансовый результат отражается в бухгалтерской финансовой отчетности и соответственно на его основе оценивается привлекательность организации для внешних инвесторов. Поэтому правильный и информативный учет и анализ финансовых результатов важен для любой организации.

Финансовый результат определяется показателями прибыли или убытка, которые накопленным итогом в течение года собираются на счете 99 «Прибыли и убытки». Финансовый результат рассчитывается как разница между доходами и расходами организации.

Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденные приказом Минфина РФ от 06.05.99, признают доходами увеличение, а расходами – уменьшение экономических выгод в результате поступления или выбытия активов, а также погашения или возникновения обязательств, приводящие к соответствующим изменениям капитала организации.

Учет финансовых результатов ведется с использованием следующих счетов: □

90 «Продажи»;

□ 91 «Прочие доходы и расходы»;

□ 99 «Прибыли и убытки»;

□ 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Анализ финансовых результатов основывается на бухгалтерском балансе, отчете о финансовых результатах и оборотах по счетам, приведенным выше.

Цель анализа состоит в выявлении резервов роста уровня финансовых результатов предприятия. Задачами являются изучение состава, структуры и динамики прибыли от обычной деятельности; количественная оценка влияния факторов, вызвавших изменение прибыли; оценка качества прибыли; выявление резервов роста прибыли; анализ факторов формирования чистой прибыли; анализ показателей рентабельности и возможностей их повышения.

Анализ финансовых результатов направлен на анализ показателей прибыли (прибыль от продаж, бухгалтерская прибыль, прибыль от обычной деятельности, чистая прибыль, сальдо прочих

доходов и расходов) и показателей рентабельности (рентабельность затрат, рентабельность продаж, рентабельность капитала, рентабельность инвестиций).

Анализ финансовых результатов можно провести с помощью различных методик, в которых экономисты делают акцент на различных аспектах анализа и подходят к вопросам с разной степенью детализации.

Анализ финансовых результатов по методике Г.В. Савицкой осуществляется в следующей последовательности:

1. Анализ состава и динамики прибыли. Цель анализа определяет то, какой показатель прибыли необходимо использовать. Например, для определения стоимостного уровня безубыточности используется маржинальная прибыль, для оценки рентабельности собственного капитала – чистая прибыль, для оценки устойчивости роста предприятия – капитализированная прибыль. Особое внимание, по мнению Г.В. Савицкой необходимо уделить инфляционным факторам изменения суммы прибыли. Также необходимо учесть факторы изменения каждой составляющей общей суммы прибыли отчетного периода.

2. Анализ финансовых результатов от реализации продукции и услуг. В процессе анализа определяется выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы.

3. Анализ ценовой политики предприятия и факторный анализ уровня цен. Анализируются следующие факторы, влияющие на уровень цен: качество продукции, сроки реализации, рынки сбыта, конъюнктура рынка, инфляционные процессы.

4. Анализ прочих доходов и расходов. В ходе анализа описываются состав, динамика, выполнение плана и факторы изменения суммы прибыли или убытков по каждому виду доходов и расходов.

5. Анализ рентабельности предприятия. На первом этапе определяется рентабельность продукции, продаж, совокупного капитала. Затем устанавливается динамика данных показателей, они сравниваются с плановыми значениями, проводится сравнение с предприятиями конкурентами, также осуществляется факторный анализ показателей рентабельности.

6. Анализ использования прибыли.

Для анализа прибыли и рентабельности А.Д. Шереметом предлагается следующая последовательность:

1. Формируется ряд показателей, характеризующих финансовые результаты организации.

2. Анализ на предварительном этапе проводится по абсолютным и относительным показателям прибыли, например, по рентабельности продаж.

3. Углубленный анализ проводится путем исследования влияния на величину прибыли и рентабельности продаж различных факторов, подразделяющихся на внешние и внутренние факторы.

4. Затем анализируется влияние инфляции на финансовые результаты.

5. Изучается качество прибыли, приводится обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли.

6. Проводится анализ рентабельности активов предприятия.

7. Осуществляется маржинальный анализ прибыли.

Ключевой задачей анализа финансовых результатов по мнению О.В. Ефимовой является определение стабильно получаемых доходов предприятия для дальнейшего прогнозирования финансовых результатов. Анализ подразделяется на два этапа: внешний и внутренний.

Внешний анализ начинается с создания представления о принципах формирования доходов и расходов предприятия. Затем исследуется отчет о финансовых результатах.

Внутренний анализ финансовых результатов состоит из трех этапов. Сначала исследуется влияние учетной политики и учетных процессов на оценку доходов и расходов. Затем

осуществляется поиск и раскрытие причин динамики финансового результата, выявляются стабильные процессы и случайные факторы. В завершение осуществляется углубленный анализ с привлечением информации управленческого учета в разрезе центров ответственности. Благодаря этим данным осуществляется прогноз финансовых результатов.

После проведенного исследования методик анализа финансовых результатов различных авторов разработаны этапы наиболее оптимальной, модели анализа финансовых результатов, которая имеет следующую последовательность:

1. Анализ состава и структуры бухгалтерской прибыли.
2. Анализ прочих доходов и расходов.
3. Анализ качества прибыли.
4. Анализ прибыли от реализации продукции и факторов ее формирования.
5. Анализ показателей рентабельности.
6. Определение резервов роста уровня финансовых результатов.

Общая модель проведения анализа финансовых результатов должна строиться на движении от общего к частному. На первом этапе необходимо оценить обобщающие показатели, их динамику и структуру. Второй этап заключается в выявлении факторов, которые повлияли на произошедшие изменения. Заключительный этап анализа строиться на углубленном и детальном исследовании частных показателей и выявлении резервов роста прибыли.

После рассмотрения различных методик анализа финансовых результатов стоит отметить, что отдавать предпочтение одной из них стоит на основании особенностей функционирования предприятия и целей анализа.

Библиографический список

1. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М., 2016. – 511 с.
2. Пыханова, Е.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности : методические указания к проведению практических занятий для студентов / Е.В. Пыханова. – Красноярск: АНО ВО СИБУП, 2015. – 125 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М., 2016. – 534 с.
4. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М., 2017. – 369 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Кайран А.В., Шестакова Н.Н. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: В данной статье отражена классификация основных средств и их положение в едином плане счетов бюджетного учета. Проанализирована специфика учета основных средств в бюджетных учреждениях. Представлены типовые проводки по учету движения основных средств, отражено проводками поступление, начисление амортизации и выбытие нежилого помещения.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, нефинансовые активы, основные средства, амортизация, единый план счетов бюджетного учета.

В бюджетных учреждениях активы подразделяются на нефинансовые и финансовые. К финансовым активам относятся финансовые ресурсы, представляющие собой совокупность денежных средств и денежных документов, находящихся в собственности бюджетного учреждения. Нефинансовые активы включают материальные и нематериальные активы, не входящие в состав финансовых. В таблице 1 представлены элементы раздела 1 «Нефинансовые активы» в соответствии

с Единым планом счетов бюджетного учета на основании Приказа Минфина от 01.12.2010 № 157н (ред. от 27.09.2017).

Таблица 1

Элементы нефинансовых активов бюджетного учреждения

Наименование БАЛАНСОВОГО СЧЕТА	Синтетический счет объекта учета				
	коды счета				
	синте ический			аналитический	
				группа	вид
НЕФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ	1	0	0	0	0
Основные средства	1	0	1	0	0
Нематериальные активы	1	0	2	0	0
Непроизведенные активы	1	0	3	0	0
Амортизация	1	0	4	0	0
Материальные запасы	1	0	5	0	0
Вложения в нефинансовые активы	1	0	6	0	0
Нефинансовые активы в пути	1	0	7	0	0
Нефинансовые активы имущества казны	1	0	8	0	0
Затраты на изготовление готовой продукции, выполнение работ, услуг	1	0	9	0	0

Из множества нефинансовых активов можно выделить основные средства, которые многократно участвуют в процессе производства, частями переносят собственную стоимость на создаваемый продукт, не изменяя при этом своей вещественно-натуральной формы.

Далее в данной статье будут раскрыты особенности учета основных средств в бюджетных учреждениях. Основные средства бюджетных учреждений играют важную роль в их деятельности. От точности операций по определению первоначальной стоимости, постановке на учет, начислению амортизации, операций по ремонту, реконструкции, модернизации, достройке, дооборудованию и переоценке объектов основных средств напрямую зависит как эффективность использования основных производственных фондов и мощностей, так и оптимальность использования выделенных для бюджетных учреждений средств.

В таблице 2 представлено разделение основных средств на группы и виды в соответствии с Единым планом счетов бюджетного учета на основании Приказа Минфина от 01.12.2010 N 157н (ред. от 27.09.2017).

Таблица 2

Классификация основных средств в бюджетном учреждении

Код счета					Наименование группы	Наименование вида
1	0	1	1	0	Недвижимое имущество учреждения	
1	0	1	2	0	Особо ценное движимое имущество учреждения	
1	0	1	3	0	Иное движимое имущество учреждения	
1	0	1	4	0	Предметы лизинга	
1	0	1	0	1		Жилые помещения

1	0	1	0	2	Нежилые помещения
1	0	1	0	3	Сооружения
1	0	1	0	4	Машины и оборудование
1	0	1	0	5	Транспортные средства
1	0	1	0	6	Производственный и хозяйственный инвентарь
1	0	1	0	7	Библиотечный фонд
1	0	1	0	8	Прочие основные средства

Номер счета бюджетного учета состоит из 26 цифр, 18-26 разряды используются в бухучете учреждения. В зависимости от группы и вида основного средства, а также сути их движения в номере счета меняется код в 22–26 разряде. Учет основных средств осуществляется на счете 0.101.0.0.000 «Основные средства».

В таблице 3 представлена схема формирования номера счета бюджетного учреждения.

Таблица 3

Схема формирования номера счета

Номер разряда счета				
18	19-21	22	23	24-26
Финансовое обеспечение	Объект учета	Группа объекта учета	Вид объекта учета	Вид поступлений, выбытий объекта учета
Пример: счет 1.101.1.8.310 «Увеличение стоимости нежилых помещений»				
1	101	1	2	310
За счет средств бюджета	Основные средства	Недвижимое имущество	Нежилые помещения	Увеличение стоимости основных средств

Понятие объекта основных средств, критерии признания основных средств, методы определения срок полезного использования и др. для бюджетных учреждений такие же, как и для любых других организационно-правовых форм.

Учет основных средств начинается с того, что на каждый объект заводится инвентарная карточка. При принятии к учету формируется Акт по унифицированной форме ОС-1 (ф. 0306001) с присвоением объекту инвентарного номера. Основные средства приходятся учреждениями по фактической стоимости, элементы которой такие же, как у коммерческих предприятий. Единственная особенность заключается в том, что если объект основных средств будет использоваться в бюджетной деятельности, то сумма входящего НДС включается в первоначальную стоимость.

Поступление основных средств отражается на синтетическом счете 0.106.0.0.000 «Вложения в нефинансовые активы», по которому формируется первоначальная стоимость основных средств.

Данный счет содержит 3 группировочных счета:

- 0.0.106.1.1.000 – для недвижимого имущества;
- 0.0.106.3.1.000 – для движимого;
- 0.0.106.4.1.000 – для учета основных средств в лизинге.

В таблице 4 представлены проводки по приобретению нежилого помещения.

Таблица 4

Проводки по учету приобретения нежилого помещения

Операция	Дт	Кт
Учтена стоимость нежилого помещения, включая НДС, отражена задолженность перед поставщиком	106.1.1.310	302.3.1.730

Произведена оплата счета поставщика за полученное основное средство	302.3.1.830	201.1.1.610
Отражены затраты на доставку основного средства	106.1.1.310	302.2.2.730
Произведена оплата за доставку основного средства	302.2.2.830	201.1.610
Принято к учету основное средство	101.1.2.310	106.1.1.310

По счету 101.1.2.310 принято к учету основное средство – нежилое помещение.

Амортизация объектов основных средств для целей бухгалтерского учета может начисляться только линейным способом.

Амортизация основных средств отражается на синтетическом счете 0.104.0.0.000 «Амортизация». Проводка по начислению амортизации нежилого помещения представлена в таблице 5.

Таблица 5

Начисление амортизации нежилого помещения

Операция	Дт	Кт
Начислена амортизация нежилого помещения	401.2.0.271	104.1.2.410

Для учета основных средств при их выбытии также используются отдельные счета аналитического учета счета «Основные средства», заканчивающиеся на 410 и обозначающие уменьшение стоимости соответствующих основных средств.

Проводки по учету основных средств при выбытии приведены в таблице 6 ниже. Списание нежилого помещения в результате реализации.

Таблица 6

Выбытие нежилого помещения

Операция	Дт	Кт
Начислены доходы от реализации нежилого помещения по цене реализации	205.71.560	401.10.172
Списана начисленная амортизация нежилого помещения	104.12.410	101.12.410
Списано нежилое помещение с баланса	401.10.172	101.12.410

Основные изменения учета основных средств в 2016–2018 годах связаны с введением в действие с 01.01.2017 Общероссийского классификатора ОФ (ОКОФ) ОК 013-2014 (СНС 2008).

Последние перемены в учете основных средств таковы:

- С 2016 года кино- и фотоаппаратура в связи с сокращением срока полезного использования отнесена к 3 группе учета основных средств, и в 2016–2018 годах срок ее использования составляет 3–5 лет.

- В 2016 году к налоговому учету ОС начали приниматься объекты с новым лимитом стоимости (100 000 руб.). Действителен этот лимит для ОС, введенных в эксплуатацию после 2015 года.

- В 2017 году положения, отраженные в основных документах, посвященных правилам учета ОС, уточнены в отношении объектов, переданных в аренду, безвозмездное пользование, доверительное управление, а также являющиеся предметом концессионных соглашений.

Библиографический список:

1. Шестакова, Н.Н. Краткий курс лекций по дисциплине «Бухгалтерский учет в бюджетных организациях» / Н.Н. Шестакова. – Красноярск: АНО ВО СИБУП, 2017.– 30 с.

2. Приказ Минфина РФ от 1 декабря 2010 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления...» (ред. от 27.09.2017).

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПЕДАГОГОВ

Калашникова А.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье представлено исследование некоторых особенностей профессиональной компетентности педагогов.

Ключевые слова: профессиональная компетентность, педагоги, диагностика профессиональной компетентности

Развитие профессиональной компетентности – это развитие творческой индивидуальности, формирование восприимчивости к педагогическим инновациям, способностей адаптироваться в меняющейся педагогической среде. От профессионального уровня педагога напрямую зависит социально-экономическое и духовное развитие общества [2].

По мнению А.К. Марковой под профессионально-педагогической компетентностью (ППК) понимается свойство личности, базирующееся на эрудиции, авторитетности педагога и позволяющее продуктивно решать учебно-воспитательные задачи, направленные на формирование личности другого человека. В данном случае понятие «компетентность» связано непосредственно с педагогической деятельностью ППК – это способность педагога превращать свою специальность в средство формирования личности обучаемого.

Изменения, происходящие в современной системе образования, делают необходимостью повышение квалификации и профессионализма педагога, т.е. его профессиональной компетентности [1].

В нашем исследовании приняли участие 30 человек. Из них 23 человека имеют высшее образование, 4 средне-специальное и трое в данный момент находятся на повышении квалификации.

Для данного исследования нами была применена методика «Диагностическая карта (профессиональная компетентность)». Приемы оценивания профессиональной компетентности по А.К. Марковой.

После проведения исследования с помощью методики «Диагностическая карта (профессиональная компетентность)». Приемы оценивания профессиональной компетентности по Марковой А.К., нами были получены следующие результаты, которые представлены в процентном соотношении на рисунке 1.

Из представленной диаграммы мы видим, что высокого уровня профессиональной компетенции у большинства участников нет не по одной шкале, как в экспериментальной, так и контрольной группе. Но те несколько процентов (7%) нам говорят, что данная категория педагогов обладает знаниями о законах развития ребенка и технологиях взаимодействия с ним, знаниями современных концепций воспитания и обучения, знаниями психологических особенностей процесса обучения и воспитания дошкольников.

Педагоги с высоким уровнем профессиональной компетентности в процессе обучения и воспитания эффективно выстраивают педагогический процесс, опираются на диагностику освоения программы, учитывают индивидуальные и возрастные особенности детей, активно используют современные технологии в обучении и воспитании.

Кроме того, педагоги данной группы в процессе развития детей выбирают такие формы и методы, которые способствуют развитию самостоятельности, ответственности, активности,

самоорганизации, то есть важных личностных характеристик ребенка. Педагоги создают условия для взаимодействия между детьми и взрослыми, умеют эффективно организовывать работу с детьми не только индивидуально, но и подгрупповую работы, и фронтальную работу.

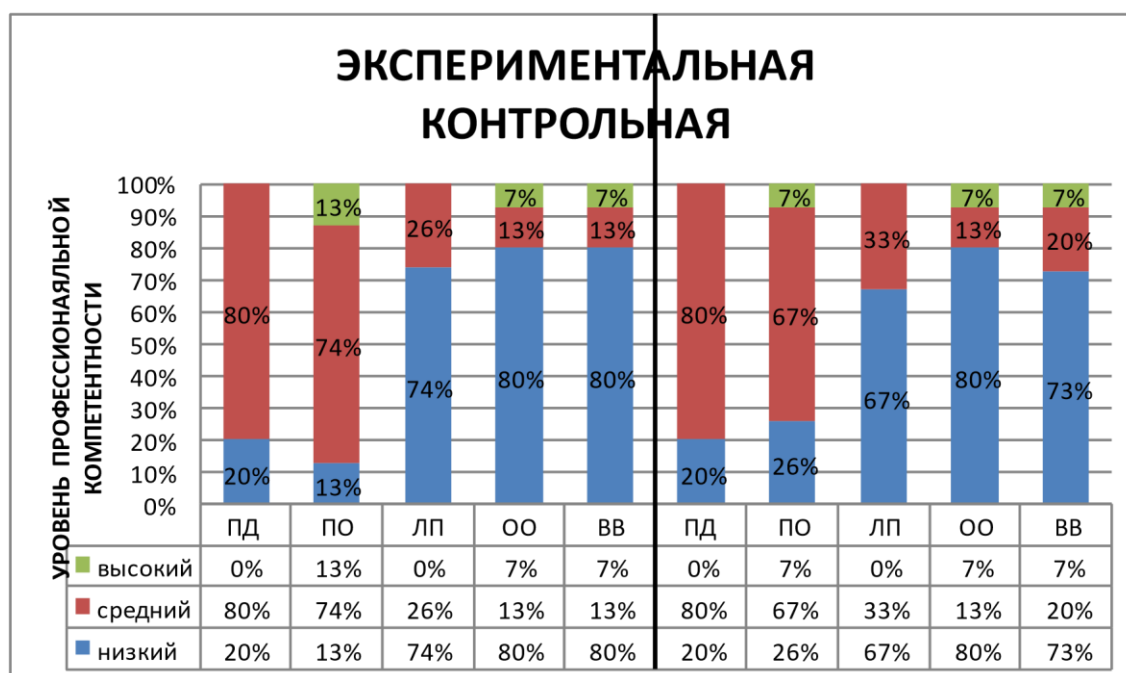


Рис. 1 Результаты первичной диагностики по методике «Диагностическая карта (профессиональная компетентность)» в экспериментальной и контрольной группах

Основой профессиональной деятельности педагогов данной группы является эффективное планирование воспитательной и образовательной работы, четкая постановка задач, умение координировать план работы на основе анализа эффективности предыдущей деятельности, правильно отбирать методы, формы и приемы.

Для педагогов с высоким уровнем профессиональной компетентности характерно то, что они эффективно умеют устанавливать коммуникацию, как с родителями, так и с детьми. У них сформированы исследовательские навыки, они стремятся при столкновении с проблемами в своей профессиональной деятельности находить их решение, анализируют собственную деятельность, умеют осуществлять контроль над своей деятельностью, прогнозировать те или иные результаты.

Также результаты указывают на то, что преобладающими являются средний и низкий уровни профессиональной компетентности педагогов.

У педагогов со средним уровнем профессиональной компетентности отмечаются следующие особенности. Эти педагоги обладают достаточным запасом профессиональных педагогических знаний и профессиональных умений. Но, в тоже время, часто профессиональные умения часто отстают от профессиональных знаний, либо представляют собой разрозненную систему. Не всегда педагоги данной группы способны применять на практике имеющиеся у себя знания. В работе с детьми педагоги данной группы опираются на учет возрастных и индивидуальных особенностей, адекватно подбирают разные методы и приемы, но не всегда ориентируются на современные технологии. Педагоги данной группы (со средним уровнем профессиональной компетентности) анализируют свою деятельность, умеют ее планировать, но не всегда осуществляют контроль и не всегда своевременно вносят изменения в запланированную деятельность, что могли бы повысить ее эффективность. Они преимущественно опираются на те методы и приемы, которые носят традиционный характер и уже доказали свою эффективность, не всегда открыты чему-то новому.

Педагоги с низким уровнем профессиональной компетентности характеризуются тем, что у них отмечается недостаточный запас профессиональных знаний и умений. Это отражается на качестве профессиональной деятельности. В своей работе педагоги данной группы не всегда правильно и эффективно используют разнообразные методы и приемы, у них отмечаются трудности в планировании воспитательно-образовательной работы, ее анализе, организации взаимодействия с детьми и родителями, в планировании работы и прогнозировании ее результатов. Кроме того, этим педагогам сложно реализовывать индивидуальный подход в обучении и воспитании детей, учитывать их особенности и стремиться к развитию их личности.

Актуальность вопроса повышения профессиональной компетентности педагогов обусловлена ускоряющимся процессом морального обесценивания и устаревания знаний и навыков специалистов в современном мире. И именно в результате процесса повышения профессиональной компетенции педагогов, происходит повышение качества образования учащихся.

Библиографический список:

1. Анцыферова, Л.И. Развитие личности специалиста как субъекта своей профессиональной жизни [Текст] / Л.И. Анцыферова // Психологические исследования проблемы формирования личности профессионала. – 2011. – № 3 – С. 27 – 43.
2. Афонькина, Ю.А. Мониторинг профессиональной деятельности педагога: диагностический журнал [Текст] / Ю. А. Афонькина. – М. : Учитель, 2013. – 78 с.
3. Емельянов, Ю.Н. Теория формирования и практика совершенствования коммуникативной компетентности [Текст] / Ю.Н. Емельянов. – М.: Просвещение, 2010. – 183 с.
4. Иванов, Д.А. Компетентностный подход в образовании. Проблемы, понятия, инструментарий [Текст] / Д.А. Иванов. – М.: АПК и ПРО, 2011. – 101 с.

ББК 65.268.61

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРИПТОВАЛЮТ В РОССИИ

Карпенко В.С., Леута И.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: Майнинг. Доходы и вложения в криптовалюту. Виды криптовалют, их достоинства и недостатки. Развитие законодательства РФ в области криптовалют.

Ключевые слова: Криптовалюта, майнинг, электронные деньги, электронный платеж, эфириум.

Электронные деньги начали набирать большую популярность во всем мире. У юридических лиц открыты расчетные счета в банках, у обычных физических лиц имеются дебетовые или кредитовые карточки. Электронный платеж - это быстрая, удобная и безопасная оплата услуг виртуальными средствами. Однако, эти поступления всегда может контролировать государство. И любой знает, что банки, по различным причинам, могут заблокировать счет своего клиента. Но счета в банках это не единственный вид платежа. С 1990 года начали использоваться криптовалюты, также появились такие термины, как майнинг, биткоин, эфириум. Поэтому актуальность криптовалют возросла, в связи с большой популярностью среди пользователей сети интернет. Современное общество развивается в том направлении, которое предусматривает либерализацию всех сфер его жизни. Долгое время эти тенденции, изменения не касались одного из жизненного уклада во всех государствах мира – денег. Привычная схема, предполагающая наличие монополиста (казначейство определённой страны) в выпуске средств, оставалась несколько веков, с момента перехода от золотых, медных и серебряных монет – альтернативу им представляет криптовалюта.

Но в наше время появились технологии, способные низвергнуть эту систему за ненадобностью – это блокчейн и основные криптовалюты. Многие наверняка уже слышали о подобных изобретениях, но слабо представляют, как это работает и не является ли эта идея мошенничеством.

Для того чтобы разобраться в данной теме, для начала необходимо изучить понятия электронных платежей и понятия заработка в интернете. Криптовалюта, то есть электронный механизм обмена, эмиссия, цифровой актив, учёт которого зачастую децентрализованы. Простыми словами криптовалюта – это электронные деньги, которые не имеют материального существования и находятся только на электронном кошельке. Заработать криптовалюту может любой человек, у которого имеется мощный ПК с выходом в сеть. Это направление получило название майнинг.

В свою очередь криптовалюта имеет несколько видов: биткойн, эфириум, лайткоин, зикэш, дэш, риппл. В данной статье рассмотрены только биткойн и эфириум, их понятия и реально ли на этом заработать. Биткойн – это криптовалюта, предполагающая запись в надёжно защищенной базе данных.

Существует всего два способа возможности заработка на биткойнах:

1. Заработок на майнинге биткойнов. Процесс майнинга необходим для обеспечения жизнедеятельности сети, именно майнеры обеспечивают анонимность, безопасность и оперативность перевод в системе биткойн. Для майнеров заработок – это новые монеты в системе, которые распределяются среди майнеров. На данный момент времени использование обычного ПК для майнинга не принесет никакой прибыли, так как расчеты в системе биткойн усовершенствованы и стали намного сложнее. Майнеры для того, чтобы повысить вычислительные мощности объединяются в пулы, где далее делят прибыль пропорционально объему произведенных расчетов. Так же для большей выгоды можно использовать специальные устройства «асики», созданные только для майнинга.

2. Заработок на торговле биткойнами. Данный способ подразделяют на активное спекулирование на курсе и пассивное инвестирование в биткойны. Первый способ заработка на торговле биткойн подразумевает активную торговлю и спекулирование на курсе биткойна. Второй способ заключается в покупке биткойнов и консервированием их, в надежде, что через пару лет они будут стоить в десятки раз больше, чем сейчас.

Эфириум - это криптовалюта, которая как и все остальные виды криптовалют не имеет зависимости от банков или правительственных организаций. Но эфириум имеет отличия от других тем, что функционирует достаточно нестандартно. Он работает на собственной платформе для расчётов, задумывался как более совершенная альтернатива биткойну. И она работает на основе «блокчейна», то есть существует такой алгоритм, благодаря которому пользователи криптовалюты имеют возможность отправлять друг другу денежные средства. Этот алгоритм имеет достаточно высокую степень защищенности и высокую скорость исполнения платежей.

Существуют следующие способы заработка на эфириуме:

1. Инвестиции в эфириум. Данный вид криптовалюты дорожает к доллару и к рублю каждый год на сотни процентов. Для того, чтобы получить прибыль от эфириума необходимо его приобрести, а через некоторое время их продать. Таким образом, за счёт разницы курсов получают прибыль.

2. Создание эфириума самостоятельно. Для этого необходимо вычислять новые блоки – новые эфириумы на своем ПК, иначе это называют майнинг эфириума, то есть запуск специальной программы на компьютере, который высчитывает новый блок для блокчейна эфириумов – это и будет созданием нового эфириума, которые в дальнейшем возможно обменять на деньги.

3. Бесплатный эфириум. Для бесплатной добычи эфириума существуют специальные сайты, которые получили название «краны». На данных сайтах необходимо выполнять несложные задания и за это получать эфириумы. Их недостатком является малое количество выплат, с другой стороны – никаких вложений не требуется и риски минимальны.

Важным элементом является расчет доходов и расходов в майнинге биткоина и эфириума. Расчет можно вести как электронно, то есть рассчитывать в «Онлайн калькуляторе криптовалют», так и вручную. Ещё одним достаточно важным вопросом для пользователей Сети, которые желают и могут инвестировать в криптовалюту это риски и доход от неё. Далее рассмотрим доходность (преимущества) и риски (недостатки) от данных видов криптовалют.

Преимущества криптовалют: стабильный рост, доверие пользователей, высокая ликвидность, низкий контроль, низкие комиссии, органы государства не могут заморозить счет или ограничить его действие, невозможность отслеживания платежа, перспектива дальнейшего роста, выбор вариантов инвестирования (майнинг или спекуляция), большое количество криптовалют.

Для того, чтобы понять какова доходность от данных криптовалют необходимо постоянно наблюдать за их курсом. Однако, на домашнем компьютере, установив мощную видеокарту можно заработать до 50 долларов в месяц. Если же говорить о пулах, которых на данный момент насчитывается несколько тысяч, то их доход будет в разы больше, и зависит от мощности оборудования, то есть чем больше мощность, тем выше доходность.

Риски и недостатки криптовалют. Проблема масштабирования. Здесь подразумевается проблема переводов, то есть увеличение времени на переводы, от чего больше всего страдают те владельцы биткоинов и эфириумов, которые хранят их на локальных кошельках, а не на биржах, так как их необходимо переводить из собственного хранилища, но на данный момент это занимает достаточно большое количество времени. Так же данная проблема может привести к снижению привлекательности криптовалют для инвесторов.

Невозможность отменить транзакцию, даже в том случае, если она произошла не по воле владельца кошелька. Хакеры, которые пытаются получить доступ к чужим кошелькам. Высокое колебания курса, из-за чего трудно сделать прогноз на реальный доход.

Осенью 2017 года в ряде стран для биткоин был определен правовой статус, однако Россия к ним не относится. Но уже в 2018- 2019 году ожидается создание закона о криптовалюте в России. В РФ не могут криптовалюту причислить к другим электронным деньгам напрямую, но могут создать систему, которая поможет сделать это косвенно. Под законом о криптовалютах подразумевается правовая база для регулирования платежей, переводов и других действий, связанных с этим видом виртуальных денег. В РФ на законодательный процесс в сфере криптовалют влияет Министерство финансов и Банк России. Специально для разработки законопроектов в этой области создана межведомственная группа при Государственной Думе РФ.

Определение статуса майнинга криптовалют. В Российской Федерации единого мнения относительно добычи биткоин и других монет нет. Еще весной 2016-го года был создан законопроект, согласно которому майнинг приравнивался к уголовному преступлению. После роста интереса к цифровой валюты со стороны Президента РФ ситуация изменилась – сейчас для майнинг-ферм предлагают сделать скидки на электричество. Добыча крипты может быть запрещена в домашних условиях.

Платежи. Здесь все не сводится к вопросу: запретить или разрешить? Необходимо определить сам статус криптовалюты. Что это? инвестиционный актив, инструмент электронного платежа или еще что-то? В разных юрисдикциях вводится или наоборот не вводится НДС на платежи криптой. Разработать процедуру лицензирования для юридических лиц, желающих пользоваться криптовалютой.

В принятии законодательства под криптовалюты в первую очередь заинтересовано само государство. Российская Федерация, как член ФАТФ (группа по борьбе с отмыванием денег), заинтересована в регулировании оборота виртуальных платежей. Ключевые характеристики криптовалют – децентрализация и анонимность. По мнению представителей власти, это способствует использованию крипты на черном рынке.

Основная задача закона – это определение правового статуса криптовалюты. На основании этого будет построена вся правовая база.

Тем временем люди, имеющие криптовалюту на данный момент тратят её на следующее:

1. За биткойны можно покушать в Сабвее, но сделать это можно только в Москве и по определенным адресам быстро.
2. Можно сделать пожертвования в благотворительную организацию «Красный крест».
3. Можно потратить валюту на пиво. Пиво у нас в стране очень популярно и одна Петербургская пивная компания открыла в Москве бар, где собираются поклонники криптовалюты.
4. Спортивные букмекерские конторы, а именно самые крупные в стране, также принимают ставки в этой валюте.

Таким образом, можно сделать вывод, что криптовалюта – новое слово в современном финансовом мире, способное изменить экономику будущего. Несмотря на большое количество сложностей с их внедрением, они представляют огромный интерес для общества: фактически именно такой формат расчётов больше походит на эталонный эквивалент труда (деньги по задумке этим и являются) и всё больше людей понимают, для чего криптовалюта нужна. Курс таких валют не может регулировать третье лицо – они зависят сугубо от баланса спроса и предложения на рынке. Инфляция также невозможна, и власти стран осознают, какую степень свободы предоставляет криптовалюта - это действительно новое слово в экономике. Законодательство большинства стран лояльны к ним или полностью поддерживают их внедрение. Многие банки также предлагают услуги по работе с этим видом средств либо разрабатывают свои решения на базе блокчейн -технологий.

Библиографический список:

1. Теппер А. Биткойн – деньги для всех. М., 2016. 415 с.
2. Антонопулос А. «Овладение Биткойном» (Mastering Bitcoin). США, Калифорния: 2017. 293 с.
3. Поппер Н. Цифровое золото. США, Окленд: 2017. 465 с.

ББК 60

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА АВТОНОМНОСТИ И НЕЗАВИСИМОСТИ - ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ КОМПОНЕНТОВ ЦЕЛЕВОЙ «ФОРСАЙТ – ДЕТЕРМИНАНТЫ» ПОДГОТОВКИ ФОРМИРУЕМЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Князева Е.А., Смешливый В.О., Юмашев А.А., Рудко М.В., Вильнис А.В., Коваль И.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. Согласно данным социологических исследований, значительная часть студентов проектирует свою жизнедеятельность в качестве директоров предприятий. Несомненно, что вузовский социализационный процесс должен учитывать эту ситуацию и оказывать влияние на реализацию жизненных ориентаций обучающихся.

Ключевые слова: социальные потребности; жизненные стратегии студентов; планирование; подготовка студентов к самостоятельной управленческой деятельности.

Согласно социологическим данным, значительная часть студентов, начиная с первых курсов вузовского социализационного процесса, проектирует свое активное участие в жизнедеятельности предприятий самостоятельного бизнеса.

Исходя из этой информации, социализационный процесс не может не учитывать социально-профессиональные интересы обучающихся. Более того, социологические данные выступают в качестве детерминант форм и содержания формирования деловых и личностных качеств

проектируемых специалистов. Среди них выделяется имманентные такие качества, как самостоятельность, независимость, автономность, которые характеризуют личность специалиста, его управленческий потенциал. Правомерно, что значительная потока исследователей проблематики подготовки управленческих специалистов включают эти качества в совокупности общих способностей. В то же время кроме общих способностей руководителя выделяют и специфические способности личности, к которым относят, в частности, специальные умения, знания, компетентность, информированность. Вряд ли стоит доказывать, насколько важны для руководителя эти группы деловых и личностных качеств специалиста. Другой стороной анализа подготовки специалиста выступает познание и применение факторов формирования необходимых деловых и личностных качеств у специалиста. Именно поэтому необходимо более детально проанализировать связь менеджерских функций и личностных черт.

Наличие социологических данных о проектировании студентами своего активного участия в самостоятельном бизнесе обуславливает информационное обеспечение принятия ими управленческого решения «стать директорами предприятий самостоятельного бизнеса». Мы рассматриваем принятие студентами решения «стать директорами предприятия самостоятельного бизнеса» в качестве определяющей детерминанты состояния социализационного процесса, который проявляется во взаимосвязи: социологическое исследование «определение студентами уровня своего участия в самостоятельном бизнесе» - «информационное обеспечение состояния и уровней участия личности в самостоятельном бизнесе» - «установочная информации об особенностях использования специалистом в своей практике специальных управленческих технологий для достижения личного и группового результата» - «установочные рекомендации для формирования управленческих качеств формируемыми специалистами» - «установочная информация о роли личностного и социально-экономического потенциала и управленческого потенциала в реализации образа социально-профессиональной деятельности, а также в достижении целей при использовании форм и уровня активного участия в самостоятельном бизнесе» - «установочные рекомендации для принятия студентами проекторочного управленческого решения – использование определяющей форм – и уровня своего активного участия в самостоятельном бизнесе – «принятие решения студентами заняться самостоятельным бизнесом в качестве директора» - реализация решения: формирование «директорских» потенциала и грамотности. Исследования показывают, что на этапе реализации проекта «стать директором» и формирование специалиста в таком качестве является высокий уровень его готовности к этому виду деятельности. Социологические исследования показывают, что при более низком уровне готовности к управленческой деятельности формируемые и действующие специалисты не могут принять решение начать совершенствование своей личности в качестве директора предприятия самостоятельного бизнеса. Следовательно, социализационное обеспечение, в первую очередь, высокого уровня готовности к этому виду деятельности у студентов предстает детерминантой их уверенности в возможности реализации своего проекта, закреплённого в принятом решении «стать директором предприятия». Несомненно, что коррекция вузовского социализационного процесса на обеспечение готовности высокой степени призвана обеспечить рост количества молодых специалистов, стремящихся к руководству предприятиями самостоятельного бизнеса, повысить «престижность личности специалиста качественного управленческого решения», уверенность в своих способностях.

Профессиональная компетентность - это наличие знаний и умений в области управления производством и персоналом, экономическая культура руководителя. Социологические данные свидетельствуют о том, что этот процесс идет успешнее тогда, когда студенты представляют взаимосвязь всех подсистем предприятия. Социологические исследования направлений планирования студентами своей профессиональной деятельности и достигаемого социального статуса показали, что они находятся во взаимосвязи. Согласно социологическим данным, ключевым звеном этой взаимосвязи стало определение формируемыми специалистами активного участия в самостоятельном бизнесе.

Далее важно то, что преподавательский фактор намерен применять «со-творческую» полученную совместно со студентами социологическую информацию в социализационном процессе, решающем индивидуальные и общие проблемы подготовки конкурентоспособных специалистов.

Важно, что социологические исследования позволяют установить социально-статусные решения с проектируемой профессиональной деятельностью. С этих позиций представляют интерес социологические данные об особенностях гендерных, «социально-статусных решений» и «профессиональной ориентации социализационного процесса» (См. табл. 1, 2).

Таблица 1

Социологические данные о готовности студентов экономического потока
ЭФ СИБУПа к успешному занятию самостоятельной деятельностью

Целевые формируемые «форсайт-детерминанты» – «Самостоятельность и автономность - определяющие качества мотивации деятельности специалиста в самостоятельной управленческой деятельности»	Выбранный достигаемый социальный статус		
	Юноши	Девушки	
	Директора	Директора	Недиректора
1. Можете ли Вы начинать дело самостоятельно? А) да, я делаю все по собственным побуждениям. Никому <i>не</i> придется мне подсказывать, что мне делать Б) если кто-то поможет мне начать, то я буду работать хорошо В) начинайте сами, ребята. Я не буду вылезать, пока не придется.	100,0 -	50,0 50,0	66,7 33,3

Примечание 1.

1. Согласно социологическим данным, 100,0 % «директоров» - юношей, 50,0% девушек-директоров 127Э потока могут предпринимать действия самостоятельно и способны принимать решения, руководствуясь своими стремлениями.

Количество юношей – «директоров», рассчитывающих на помощь со стороны в управленческой деятельности в 2 раза меньше чем, девушек потока.

2. На потоке 100,0% девушек-«недиректоров» не могут предпринимать самостоятельные действия и не могут принимать решения, руководствуясь своими стремлениями.

Выводы

Во-первых, согласно табличным данным, в деловых и личностных качествах формируемых специалистов 127Э потока в настоящее время для 50,0 % юношей–«недиректоров», 50% девушек«директоров» и 100,0 % девушек-«недиректоров» «дефицитным» является самостоятельность и автономность личности специалиста.

Во-вторых, большая часть девушек потока не реализуют эффективно установку на становление своей независимости и самостоятельности, используемой в социализационном процессе после их самооценки управленческого потенциала и ориентации на успех.

В-третьих, в решении проблемы ликвидации «дефицитных» качеств самостоятельности и автономности у формируемых специалистов, согласно социологическим данным, их позитивные изменения связаны с решением студентов стать «директорами».

В-четвертых, представляется возможным на основе положений п. 3 прогнозировать, что повышение уровня самостоятельности и автономности у формируемых специалистов окажет влияние на качественное изменение в состоянии «директоров» девушек.

Социологические данные о влиянии готовности студентов управленческого потока ЭФ СИБУПа к занятию самостоятельной деятельностью

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Самостоятельность и автономность - определяющие качества мотивации деятельности специалиста в самостоятельной управленческой деятельности»	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Юноши	Девушки
	Директора	Директора
1. Можете ли Вы начинать дело самостоятельно?		
А) да, я делаю все по собственным побуждениям. Никому <i>не</i> придется мне подсказывать, что мне делать	50,0	60,0
Б) если кто-то поможет мне начать, то я буду работать хорошо		
В) начинайте сами, ребята. Я не буду вылезать, пока не придется.	50,0	40,0

Примечание 2.

1. Согласно социологическим данным, 50,0 % «директоров» - юношей и 50,0% девушек-директоров 127 потока могут предпринимать действия самостоятельно и способны принимать решения, руководствуясь своими стремлениями.

Количество юношей – «директоров», рассчитывающих на помощь со стороны в управленческой деятельности на 25,0% больше, чем девушек-«директоров» тех, кому нужна помощь со стороны. Они для начала своих действий предпочитает воспользоваться помощью других.

Выводы

Во-первых, согласно табличным данным, в деловых и личностных качествах формируемых специалистов 127М потока в настоящее время «дефицитным» является самостоятельность и автономность личности специалиста.

Во-вторых, студенты этого потока еще не реализуют эффективно установку на становление своей независимости и самостоятельности, используемой в социализационном процессе после их самооценки управленческого потенциала и ориентации на успех.

В-третьих, в решении проблемы ликвидации «дефицитных» качеств самостоятельности и автономности у формируемых специалистов, согласно социологическим данным, позитивные изменения связаны с решением студентов стать «директорами».

В-четвертых, представляется возможным на основе положений п. 3 прогнозировать, что повышение качеств самостоятельности и автономности у формируемых специалистов окажет влияние на качественное изменение в состоянии «недиректоров».

Несомненно, что внесение преподавательским фактором в социализационный процесс будет оказывать существенные позитивные изменения в жизнедеятельность формирующихся специалистов. Образование является важнейшей качественной характеристикой человека, определяющей характер и эффективность его трудовой деятельности, его социальный статус. Согласно концепции «Опережающее образование», действующие вузы не только должны, но и, согласно социологическим данным, могут на основе знаний законов естественных наук, законов социальных наук, общесоциологических и формационных законов, экономики, управления, могут обладать способностями, используя свои сущностные силы, создавать и применять конкурентные преимущества в своей жизнедеятельности.

В результате осуществления этих мероприятий становится возможной реализация концепции «Опережающее образование» [1; 2].

Как видно, преподавательский фактор, используя социологические данные, может обеспечить более высокий уровень подготовки студентов в вузе [3; 308-318С, 493-498С; 4; 336348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; [3; 308-318С, 493498С; 4; 336-348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; 8,125177С; 9, 106-151Р; 10, 245-297С; 11, 211-257Р; 12, 157-193С; 13].

Применение изобретательского уровня технологий детерминирует реализацию концепции «Опережающее образование» в действующих вузах [1; 2].

В общей сложности, как показывает опыт управления вузовскими социализационными процессами, эффект качественной подготовки формируемых специалистов неотделим от применения непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов.

Библиографический список:

1. Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Системно-комплексный способ перехода от типа «догоняющего обучения» к «опережающему типу обучения» (Идентификационный № 2008102905); Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Социологический способ перехода от типа «догоняющего бизнес-образования» к «опережающему типу бизнес-образования» (Идентификационный №2008101606).

2. Коваль И.В. Подготовка специалистов для создания конкурентных преимуществ» (Идентификационный № 2012108063); Коваль И.В. Использование изобретательскоинновационной грамотности специалистов в инновационных системах (Идентификационный № 2012119768).

3. Коваль И.В. Социологические эссе: идеологемы, теории, концепции, способы формирования основ социально-взрывного типа жизнедеятельности россиян. Том1. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 570 с.

4. Коваль И.В. Социологические эссе: угрозы России и обеспечение её безопасности на основе проекта «Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов». Том 2. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 618 с.

5. Коваль И.В. Социологические эссе: теория и практика применения непосредственной производительной силы науки в социолого-изобретательском способе реализации национальной идеи развития России: опыт, проблемы.– Красноярск. Том 3.– СФУ. – 2015. – 696с.

6. Коваль И.В. Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки на экономическом факультете СИБУП для подготовки конкурентоспособных специалистов.-Красноярск: «Литера-принт»,2015.–500с.

7. Koval I.V. Sociological essays: ideologems, theories, concepts, ways of bases of social and explosive tipe of activity of Russians . – Krasnoyarsk: "Letter print", 2015. – 580р.

8. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы готовности специалистов физкультурно-спортивного профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 8. – Красноярск, Литерапринт. 2018. - 374с.

9. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы подготовки специалистов экономического и управленческого профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 9. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 520с.

10. Koval I.V.Sociological эссс: "forsayt-determinants – "Components of the motivational and activity sphere of training of specialists of an economic and administrative profile to creation of competitive advantages": monograph. Volume 9. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 442 p.

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В ПОДБОРЕ И УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Князева Е.А, Сербинович В.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования Сибирский институт бизнеса, управления и психологии

Аннотация: дано определение компетентного подхода, описано применение компетентностного подхода в управлении персоналом, рассмотрены типы моделей компетенций.

Ключевые слова: компетентностный подход; персонал, модель компетенций; метакомпетенции; корпоративная модель.

Персонал является одной из важных составляющих эффективной работы предприятия. Именно от персонала, а конкретно от знаний, умений и навыков работников зависит успешность и устойчивость предприятия на рынке. Тем самым, возникает вопрос подбора и управления сотрудниками, для их дальнейшей качественной работы. В действительности, существует множество подходов и методов к управлению персоналом предприятия. Одним из таких популярных подходов является компетентностный подход, который используется при разных процессах управления персоналом предприятия, а именно: подбор, оценка и аттестация персонала, формирование кадрового резерва, ротация кадров, формирование корпоративной культуры и т.д. Активное использование этого подхода подтверждает актуальность данного исследования.

Компетентностный подход в управлении персоналом предприятия – это инструмент, который позволяет ответить на вопрос, как в постоянно изменяющихся условиях внешней среды, а именно дефиците трудовых ресурсов, роста зависимости от квалификации кадров, не просто поддерживать достигнутый уровень эффективности деятельности предприятия, но и развивать его дальше. Компетентностный подход, в некотором смысле, можно считать основой для разработки системы достижения общих целей бизнеса и управления персоналом.

В 70-х гг, до изобретения компетентностного подхода в организации, в Америке и ряде других стран при приеме на работу, работодатели учитывали академические оценки претендентов и проверяли их уровень интеллекта с помощью теста. Но спустя некоторое время стало ясно, что данный подход не обеспечивает действительно качественный отбор наилучшего сотрудника. Именно тогда американский психолог МакКлеланд предложил новое решение, а именно компетентностный подход, на базе использования такого понятия, как «переменные компетенции», введенного еще в 1959 г. благодаря фирме White, где данный термин применялся для оценки и описания характера личности, которая могла бы справиться с конкретной задачей.

Новая идея заключалась в том, чтобы пересмотреть методы подбора критериев для оценки кандидата. Была разработана теория выборки при учете внутреннего состояния соискателя. Применение компетентностного подхода в управлении персоналом в такой трактовке предполагало анализировать настроение мотивацию и ценности сотрудника. Кроме того, по мнению МакКлеланда, важным является то, как человек действует. По его мнению, именно от этого во многом зависело, будет ли успешной работа кандидата.

Понятие компетентностного подхода так же связано с именем Ричарда Боярциса, В отличие от Д. МакКлеланда, он рассматривал эффективность выполнения работы как достижение исполнителем особых результатов, достигаемых благодаря определенным действиям, которые поддерживают процедуры, политику и условия организации. Результатом исследований Р. Боярциса стало определение девятнадцати менеджерских компетенций. Именно после этого достижения компетентностный подход получил общественное признание. В последующем перечень компетенций постоянно расширялся и видоизменялся. Такая тенденция сохранилась и до сегодняшнего дня.

Компетентностный подход с точки зрения оценки персонала предприятия сводится к сравнению качества, эффективности труда и уровня сложности с существующими эталонными

характеристиками. Важно чтобы у предприятия был сформирован набор компетенций, являющихся эталонными, а именно- компетенциями конкретной должности, которые могут достаточно точно описать требования к знаниям, умениям, навыкам и поведению в рамках конкретной должности или группы родственных должностей. Такой набор компетенций называется моделью компетенций.

Модель компетенций, на которой основаны все наиболее эффективные методы управления сотрудниками, представляет собой центр, вокруг которого создается вся система, позволяющая контролировать персонал организации. Именно благодаря таким моделям можно понять, какие сотрудники фирмы наиболее компетентны и полезны для организации, какие могли бы стать таковыми в той или иной области. Компетентностные методы управления персоналом только тогда показывают свою эффективность, когда они подобраны в соответствии с задачами, целями организации, а также применяются так, как задумано их авторами. Стандарты качества, применяемые для модели: простота понимания; учет изменений, возможных в результате внедрения программы; соответствие специфике фирмы; включение разнообразных элементов, дополняющих друг друга; справедливость. Как правило выделяют три типа моделей компетенций:

корпоративные, управленческие и профессиональные (так же выделяют мета-компетенции).

Типы компетенции:

1. Корпоративные - поддерживают миссию и ценности компании, применимы к любой должности;
2. Управленческие - применяются в отношении должностей всех уровней управления;
3. Профессиональные (специализированные) - применяются в отношении определенных групп должностей разных подразделений.

Корпоративная модель включает компетенции для любого сотрудника предприятия, т.е. компетенции, которыми должен владеть каждый работник предприятия, независимо от занимаемой им должности. Корпоративная модель компетенций формируется на основе общей корпоративной культуры предприятия на основе кодекса корпоративной этики, определенных корпоративных документов и т.д.

Управленческая модель объединяет компетенции для руководителей разных уровней, необходимые для осуществления эффективной управленческой деятельности. Компетенции в рамках управленческой модели в большинстве случаев являются идентичными для руководителей, работающих даже в разных сферах деятельности.

Профессиональная модель включает компетенции для конкретной должности или группы должностей. Профессиональная модель компетенций является одной из наиболее сложных и трудоемких для разработки. Это объясняется тем, что данная модель включает наибольшее количество компетенций, которые кроме этого относительно каждой новой должности модель профессиональных компетенций должна разрабатываться отдельно.

Мета-компетенции относятся к способности справляться с неуверенностью, критикой и т.д. Подводя итоги, можно сделать вывод, что компетенция-это обобщающее явление, призванное отражать то, как человек будет вести себя на рабочем месте. При данном подходе учитываются навыки и знания, умения и особенности личности, из которых можно сделать вывод о том, насколько будет полезен данный сотрудник для организации. Последние несколько лет в нашей стране характеризуются кардинальными изменениями в кадровой политике как частных, так и государственных компаний. Во многом это связано с тесным взаимодействием с иностранными фирмами, а также с внедрением инноваций. Статистика показывает, что даже в государственных органах компетентностный подход нашел себе применение как метод отбора кандидатов на управление персоналом. Благодаря этому система управления человеческими ресурсами стала прозрачной и эффективной, соответствующей реалиям социума XXI века.

Библиографический список:

1. Базаров Т.Ю. Психология управления персоналом. Теория и практика: учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2014.-381 с.

ББК 88.9

К ВОПРОСУ О РОЛИ МУЛЬТФИЛЬМОВ В ПРЕОДОЛЕНИИ ФЕНОМЕНА ВЫУЧЕННОЙ БЕСПОМОЩНОСТИ У ДЕТЕЙ

Ковалева А.В. Лесосибирский педагогический институт - филиал ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: в статье раскрыто влияние мультфильмов на психическое развитие, их применение для коррекции поведения ребенка, а также возможности использования в работе над преодолением феномена выученной беспомощности. Представлена классификация видов анимационных техник и проанализированы конкретные мультфильмы.

Ключевые слова: мультфильм, мультипликация, феномен выученной беспомощности.

Последнее десятилетие особую роль в педагогической и психологической практике отводится мультипликационному фильму. Способность данного жанра полностью погрузить юного зрителя в транслируемые события, создать впечатление очевидца, эмоциональная насыщенность текста и идейность подтекста была оценена специалистами еще в начале XX века с появлением в России первых рисованных мультфильмов. Сейчас, исторически проследив эволюцию мультфильма, можно сказать о разнообразии их видов и определенном их влиянии на детское развитие. Нынешние взрослые, выросшие на советских мультипликациях, психическими свойствами кардинально отличаются от поколения ярких, современных, зачастую зарубежных мультфильмов. Это свидетельствует о том, что мультфильм можно использовать в качестве инструмента воздействия на поведение ребенка, а также освоения им норм и форм поведения. Основываясь на данной гипотезе, мы рассмотрим мультфильм как средство преодоления такой психологической проблемы как феномен выученной беспомощности (далее - ФВБ) в детском возрасте. Обратимся к значению понятия «ФВБ». В педагогических источниках называемое приобретённой или заученной беспомощностью, оно трактуется как состояние человека или животного, при котором индивид не предпринимает попыток к улучшению своего состояния. В психологии данное понятие рассматривается как особое отношение к миру, при котором человек живет в постоянном страхе неудачи [2]. Появляется, как правило, после нескольких неудачных попыток воздействовать на негативные обстоятельства среды (или избежать их) и характеризуется пассивностью, нежеланием менять враждебную среду или избегать ее, даже когда появляется такая возможность.

История данного явления началась во второй половине XX века. Синдром выученной беспомощности был впервые описан американскими психологами М. Селигманом и С. Майером, изучающими формирование у собак условных рефлексов страха на звук, сопровождавшийся ударом током. В первом опыте перегородка была высокая, во втором - низкая, но в результате прошлого опыта собака не пыталась через нее перепрыгнуть, так как привыкла к неизбежности удара электрическим током. У неё сформировался синдром выученной беспомощности [7].

Феномен оказался характерен не только для животных, но и для людей. Существуют две основные его черты: 1) он является результатом воспитания (в возрасте 0-12 л.); 2) феномен переносится из детства во взрослую жизнь, из повторяющихся ситуаций – на всё, что требует творчества и гибкости. Также выученная беспомощность вызывает проблемы в трех областях: мотивационной, когнитивной, эмоциональной. За счет дефицита в них человеку сложно понимать, что он хочет, сложно ставить цели и добиваться их. Часто такие люди приспособляются и угождают сильным, они инфантильны, безответственны и имеют пессимистический взгляд на мир

[3].

Чтобы понять, каким образом мультфильмы могут быть использованы в ходе преодоления выученной беспомощности, нужно охарактеризовать этот жанр. Мультипликация (от лат. умножение, увеличение) – это технические приемы получения движущихся изображений, иллюзий движений и/или изменение формы объектов с помощью нескольких или множества неподвижных изображений и сцен. Предпосылкой для создания мультипликационного фильма стало изобретение стробоскопа в 1832 году Жозефом Плато, а затем праксиноскопа в 1887 году Эмилем Рейном. Оба прибора предполагали крутящийся диск с нанесенными на нем изображениями, немного отличавшимися друг от друга, что создавало эффект движения. Продолжил идею изобретателей Эмиль Коль - известный французский режиссер. В России мультфильм появился только в 1906 году - это было кукольное представление, смонтированное Александром Ширяевым. С того времени мультфильм претерпел кардинальные изменения, с приходом в мир техники и световых аппаратов [1].

На сегодняшний день существуют такие анимации по технике как: 1) рисованные – одна из старейших видов, когда каждый кадр сначала рисовали, а затем фотографировали в нужном порядке, 2) силуэтные - создаются фигуры из бумаги, выполняющие роль героев, 3) кукольные - создатель передвигает куклы и запечатлевает это на камеру, 4) пластилиновые - создаются пластилиновые персонажи, 5) живопись по стеклу - художник перед камерой делает мазки медленно-сохнущей краской, 6) бескамерные – не фотографируется, а рисуется на черной или белой пленке, 7) порошковые - на подсвеченное стекло тонкими слоями насыпают такие материалы как песок, соль, кофе и т.д., создавая руками или кисточкой рисунок и передавая его изображение на экран. Данная классификация позволяет не только увидеть развитие мультфильма, но и предлагает техники развития творчества, так как многими из них может воспользоваться родитель или воспитатель вместе с ребенком.

По целям специалисты выделяют такие мультфильмы как:

- образовательные (смысл заключается в следующем: мультики должны изменить знания, отношение или поведение смотрящих);
- развивающие (такие мультики направлены на развитие личности);
- воспитательные (моделируют систему поведения);
- обучающие (совершенствование знаний и их систематизация);
- познавательные (просветительная функция);
- ознакомительные;
- развлекательные;
- риторические (проблемные) (помогают задуматься над окружающими нас проблемными ситуациями) [6].

Мульттерапия - это разновидность арт-терапии, целью которой является воспитание гармонично развитой личности с приобщением к творчеству. Она внедряется и апробируется как инновационный метод обучения и воспитания. В педагогике использование мульттерапии дает возможность развить художественно-творческие компетенции ребенка, выявить способности. Также ребенок учится искать подход к решению поставленных задач и отстаивать авторскую позицию, усваивает учебно-информационные компетенции, связанные с анализом, отбором, передачей и сохранением информации и приобретает опыт работы с техникой [6].

Говоря о психологическом аспекте мульттерапии, специалисты подчеркивают, что мультипликационная техника обучения применима с целью коррекции психического развития. Это связано с задачами технологии: 1) развивать ценностно-смысловые компетенции, т.е. мультфильм может способствовать правильному пониманию мира, осознанию своей роли, предназначения, формированию умения выбирать цель, принимать решения. 2) воздействовать на поведение ребенка, корректировать и выстраивать нормы и формы поведения в обществе. Когда ребенок видит поведение персонажа, это бессознательно записывается в его памяти как форма возможного

поведения, на этой основе формируется свой собственный образ (ценности, установки и т.д.) [5]. Именно такие особенности терапии могут способствовать преодолению ФВБ в детском возрасте. Нами были проанализированы несколько мультфильмов с точки зрения наличия в них активной модели поведения героев и, следовательно, их возможностей в работе над преодолением ФВБ.

Название, год выхода на экран, вид	Сцена	Возможные варианты работы
Балерина, 2016. По технике – рисованный. По цели воспитательный / риторический	Сцена тренировок Фелис с Мадам Адеттой (53-55 мин.), второй момент - после возвращения в детский дом (1 ч. 6 мин. – 1 ч. 8 мин.)	Главная героиня - настоящий борец и мечтательница. Яркий пример эксцентричного подростка, переоценивающего свои силы и возможности, но готовый на все ради мечты. Возможные варианты вопросов: 1. Как можно описать главную героиню? 2. Какие преграды стоят на её пути? 3. Были ли у тебя подобные ситуации/соперничество/соревнование? Как ты действовал? Почему? 4. Хотел бы ты, чтобы Фелис стала балериной? 5. Есть ли у тебя подобная творческая мечта?
Рататуй, 2007. По технике – рисованный. По цели – воспитательный / риторический	Сцена разговора крысенка Ремми и его отца (58-59 мин.)	Мультфильм имеет мотивационный характер, главный герой борется за право быть собой и делать любимое дело. Возможные варианты вопросов: 1. Ремми идет к своей мечте? 2. Почему отец Ремми расстраивается? 3. Как бы ты посоветовал поступить крысенку? 4. Можно ли каждому крысенку быть личностью со своими целями и желаниями?
Побег из курятника, 2000. По технике – пластилиновый. По цели – риторический	Сцена в курятнике, разговор о свободе (17-19 мин.)	Возможные варианты вопросов: 1. Почему курица хочет выбраться из курятника? 2. Почему некоторые курицы не поддерживают Джинджер? 3. Как бы ты поступил на месте Джинджер? Почему? 4. В чем разница идеалов главной героини и остальных куриц?
Трое из Простоквашино, 1978. По технике – рисованный. По цели – воспитательный	Сцена отъезда дяди Федора в Простоквашино (3-5 мин.)	Персонаж дядя Федор самостоятельный, независимый и организованный, но при этом авантюрист. Возможные варианты вопросов: 1. Какие цели преследует дядя Федор? 2. Какие взаимоотношения у него с родителями? 3. Как проявляет самостоятельность ребенок? 4. Хотели бы вы добиваться своей цели? Какими чертами вы должны обладать?

Таким образом, правильно организованное занятие с использованием мультфильмов способствует формированию активных моделей поведения, которые заменят модель пассивную, т.е. выведут ребенка из ситуации ФВБ. Сам феномен в силу своих характеристик, а именно отсутствия творческого подхода к решению проблем, самостоятельности и ответственности, требует такого выбора вопросов к мультфильму, при ответе на которые ребенок сможет увидеть в герое себя и, помогая герою, построить свою логику действий. Мультфильмы можно использовать разные, но лучше представлена какая-либо психологическая проблема в риторических, воспитательных.

Библиографический список:

1. Бурцева М.А., Рыбакова О.В. Развитие мультипликации: с первых шагов до современности // Юный ученый. - 2016. - № 1.1. - С. 9-10 URL: <http://yun.moluch.ru/archive/4/367/> (дата обращения: 22.03.2018)
2. Ильин Е.П. Выученная беспомощность: психологические исследования феномена [Электронный ресурс]. - URL: <http://psyfactor.org/lib/helplessness.htm> (дата обращения: 18.03.2018)
3. Ковалева А.В. Феномен выученной беспомощности и его взаимосвязь с наказанием // С 232 Сборник научных статей международной конференции «Ломоносовские чтения на Алтае: фундаментальные проблемы науки и образования» - 2017 [Электронный ресурс] / отв. ред. Е.Д. Родионов. - Барнаул: ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет», 2017. - С. 89-94.
4. Петрухин Р.В. Мультфильмы. Архив «VIII Международная студенческая электронная научная конференция СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ 2016» [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.scienceforum.ru/2016/> (дата обращения: 18.03.2018)
5. Савельева Н.Г., Морозова Т.И. Мульттерапия как средство вербальной коррекции агрессии учащихся начальной школы специальной (коррекционной) школы VIII вида [Электронный ресурс]. - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21418781> (дата обращения: 26.03.2018)
6. Стольникова Е.С. Мультпедагогика как современная образовательная технология в обучении и воспитании дошкольника [Электронный ресурс]. - URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29217142> (дата обращения: 26.03.2018)
7. Циринг Д.А. Современные подходы к коррекции выученной беспомощности у детей и подростков [Электронный ресурс]. - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-kkorreksii-vyuchennoy-bespomoschnosti-u-detey-i-podrostkov> (дата обращения: 01.04.2018)

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ У ЛИЦ, ПЕРЕНЕСШИХ ОСТРОЕ НАРУШЕНИЕ МОЗГОВОГО КРОВООБРАЩЕНИЯ

Колпакова Т.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: во всем мире в настоящее время смертность от сердечно-сосудистых заболеваний, в частности от инсультов, стоит на первом месте. Лица, переживших нарушение мозгового кровообращения, ждет длительная реабилитация. Справится ли с этим больной человек? Что его ждет? С какими психологическими особенностями у лиц, перенесших мозговые нарушения придется работать.

Ключевые слова: нарушение мозгового кровообращения, инсульт, психологические особенности.

Актуальность исследования: в настоящее время становится одной из актуальных задач диагностика и раннее выявление сердечно-сосудистых заболеваний. От правильного распознавания патологии и дальнейшего лечения и реабилитации зависит жизнеспособность больного.

Что такое инсульт в современном мире известно практически каждому. Это заболевание, которое с каждым годом «молодеет». Если еще 15-20 лет назад болезнь встречалась у людей преклонного возраста, то в современном мире она все чаще встречается у молодых и людей среднего возраста. По статистике ежегодно смертность от инсульта составляет 6 миллионов человек, это второе заболевание с частым летальным исходом в списке сердечно - сосудистых заболеваний, его опережают только лишь инфаркты.

Инсульт – этот диагноз, в памяти многих звучит как приговор. Но отчаиваться и складывать руки не следует. Стремление к полноценной жизни у пациента, помощь и поддержка родных и

профессионализм докторов – это залог того, что болезнь будет побеждена, а человек вернется к нормальной полноценной жизни в социуме [4].

По своей сути, инсульт является нарушением мозгового кровообращения, которое возникает на фоне многих причин. По мнению медиков, самыми главными причинами являются: повышенное давление и сосудистые заболевания. К сожалению, никогда нельзя предугадать развитие сосудистых заболеваний, ведь даже микроинсульт оставляет свои последствия [6].

Инсульт - это трагическое событие, которое резко меняет к худшему жизнь самого больного и его семью, а также редко проходит без последствий, которые могут коснуться не только физического, но и психического состояния пациента. Все инсульты сопровождаются нарушением речевого, двигательного, в некоторых случаях, и мыслительного компонента. Выраженные нарушения двигательной и речевой сферы после инсульта, изменения социального статуса, длительность лечения и неопределенность прогноза течения заболевания приводят к социально-психологической дезадаптации больного.

Помимо своей физиологической тяжести, инсульт приносит с собой массу психологических проблем. После инсульта у человека начинается новая жизнь, новые способы поведения, деятельности и взаимодействия, к которым он не был готов, такому человеку приходится продумывать каждое свое действие и стремится выйти из «больного» состояния [2].

Вне зависимости от тяжести функционального состояния пациента, выявлен ряд общих нарушений на эмоциональном, когнитивном и поведенческом уровнях, включающих:

- на эмоционально-чувственном уровне межличностных отношений у больных и их родственников отмечается состояние безысходности, растерянности в связи с изменением социального статуса больного и необходимостью построения отношений в новых социальнопсихологических условиях, переживание социальной изолированности;

- на когнитивном уровне: отсутствие понимания последствий заболевания и их влияния на свою жизнь, выраженная идеализация прошлого. Пациенты оценивают себя как неуверенных, социально слабых личностей, склонных к подчинению в межличностных отношениях; родственники больных воспринимают пациента вне отрыва от ситуации болезни, рассматривают инсульт как угрозу своему социальному статусу;

- на поведенческом уровне: замкнутость и отстраненность от других людей. Социально - психологическая депривация, наличие пассивного поведения и низкого уровня самоконтроля со стороны пациентов и возникновение стиля гиперопеки в общении, чрезмерный контроль над собой и действиями больного со стороны ухаживающих родственников [8] .

Таким образом, системный подход к анализу нарушений психических функций при локальных поражениях мозга является основным в современной нейропсихологии. И исследования в этом направлении приносят все более интересные данные об особенностях взаимосвязи мозга и психики.

Метод системного анализа высших психических функций был введен в неврологию А.Р. Лурия. Этот метод предполагает, во-первых, отказ от идей как узкого локализационизма, так и равнозначности корковых полей. Во-вторых, системный анализ высших психических функций требует использования специальных методик: нейропсихологических и нейролингвистических [3].

Проведение нейропсихологического исследования позволяет выявить природу и механизмы нарушенных функций и организовать последующую работу по восстановлению или замещению утраченных функций [1].

Нейропсихологическое исследование было проведено в «Доме-интернате для пожилых людей и инвалидов» г. Красноярск.

Испытуемый: мужчина в возрасте 50 лет, находящийся в постинсультном состоянии.

Первое исследование – беседа, проводилось в первой половине дня, в медицинской палате. На этот момент клиент находился в данном учреждении одну неделю. На протяжении беседы спокойно отвечал на все вопросы. Из наблюдения заметно нарушена двигательная активность,

движения рук и ног замедленные. Речь очень тихая, отмечается некоторая «невнятность». После беседы у клиента отмечается трудность в глотании, «пересыхание в горле», наблюдается утомляемость, слюноотделение. Клиент жалуется на головную боль.

Клиент в полном объеме ориентирован в месте и времени. Легко без заминок называет дату, дату госпитализации, примерное время исследования, место своего нахождения и т.д.

К своей болезни и поведению относится критично. Адекватно оценивает тяжесть своего состояния и время необходимое на лечение. Хотел бы по возможности восстановиться, записался на ЛФК, на данный момент занятия не проводились. К обследованию относится положительно.

Последующее исследование проводилось через две недели.

На момент исследования клиент находился в ясном сознании, контакту доступен, задания выполнял охотно. Цели и задачи обследования понимает; инструкции усваивает с первого раза. Задания выполняет охотно. На утомляемость и плохое самочувствие во время исследования не жалуется, после проведения исследования почувствовал усталость и головную боль (сказал сам), наблюдается повышенное слюноотделение (слева). После небольшого перерыва и отвлеченной беседы восстанавливается прежний уровень работоспособности.

Таким образом, в ходе проведенного нами исследования высших психических функций нами было выявлено: гностические и практические функции у испытуемого сохранены, произвольное внимание не нарушено, быстро переключается с одного задания на другое; наблюдаются нарушения речи по типу дизартрии, характеризующейся такой симптоматикой: замедление темпа речи; нечеткость, а иногда и неразборчивость произнесения, часто к этому присоединяются такие неречевые симптомы как поперхивание, характерно повышенное слюноотделение (саливация) [5]. Обилие слюны также мешает больному говорить и снижает уровень разборчивости речи.

Длительность реабилитации, и ее эффективность, зависит от степени поражения головного мозга, возраста и индивидуальных особенностей человека. Максимальный эффект нейропсихологической реабилитации постинсультных больных достигается комплексной работой одновременно в нескольких направлениях: когнитивные функции, эмоционально-личностная сфера, работа с родственниками и близкими пациентов. Удельная доля и конкретное содержание каждого из описанных направлений может различаться и зависит от особенностей заболевания, когнитивного дефицита, личностных особенностей пациента, специфики его социальной ситуации и т.д. Однако каждый вид работы является необходимым звеном процесса нейропсихологической реабилитации [7].

По данным проведенного нейропсихологического исследования можно дать такие рекомендации: данному лицу (клиенту) необходимо всестороннее обследование у невролога, логопеда, для выяснения точного повреждения структур головного мозга и нарушений, связанных с двигательной активностью, а также определения (с помощью логопеда) дефекта речи, что в дальнейшем позволит правильно составить программу восстановления и реабилитации сохраненных систем.

Значимым фактором, влияющим на личность больного инсультом и его адаптацию в новых социально-психологических условиях, является характер межличностных отношений в семье, которые в данном конкретном случае сведены до минимума, так клиент находится в домеинтернате.

Библиографический список:

1. Вассерман, Л.И. Методы нейропсихологической диагностики. Практическое руководство / Л.И. Вассерман, С.А. Дорофеева, Я.А. Меерсон. – СПб.: Издательство «СТРОЙЛЕСПЕЧАТЬ», 1997. - 304 с.

2. Варако, Н.А. Нейропсихологическая реабилитация после инсульта. Некоторые необходимые составляющие нейропсихологической реабилитации постинсультных больных/ Н.А.

Варако, И.С. Куликова, В.Д. Даминов. – М: ФГУ «НМХЦ им.НИ Пирогова Росздрава»/ Режим доступа: <http://medical-diss.com/medicina/postinsultnye-narusheniya-vysshih-funktsiy-fenomenologiyaprognoz-reabilitatsiya#ixzz4jxyEKFPu>

3. Лурия, А.Р. Функциональная организация мозга // Естественно-научные основы психологии / Под.ред. А.А. Смирнова, А.Р. Лурия, В.Д. Небылицына.- М.: Педагогика, 1978. С. 109-139 [Электронный ресурс]

[Текст]/Режимдоступа:<http://www.ido.rudn.ru/psychology/psychophysiology/ch>

4. Попова, Ю.С. Инсульт. Самые эффективные методы лечения [Текст]/ Ю.С. Попова. – СПб.: Издательство «Крылов», 2014. -128 с.

5. Менделевич, В.Д. Клиническая и медицинская психология: Практическое руководство [Текст]/ В.Д. Менделевич. — М.: МЕДпресс, 2001. — 592 с.

6. Хомская, Е.Д. Нейропсихология: 4-е издание [Текст]/ Е.Д. Хомская. — СПб.: Питер, 2005. — 496 с: ил. — (Серия «Классический университетский учебник»).

7. Цветкова, Л.С. Восстановление высших психических функций (после поражения головного мозга): Учебник для студентов высших учебных заведений [Текст]/ Л.С. Цветкова. – М.: Академический проспект, 2004. – 384 с.

8. Шахпаронова, Н.В. Постинсультные нарушения высших психических функций: феноменология, прогноз, реабилитация: Медицинские Диссертации/ Режим доступа: <http://medical-diss.com/medicina/postinsultnye-narusheniya-vysshih-funktsiy-fenomenologiya-prognozreabilitatsiya>

ББК 60

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ГОТОВНОСТИ ФОРМИРУЕМЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ К БОЛЕЕ ПОЛНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОДЧИНЕННЫХ В ПРИНЯТИИ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕШЕНИЙ

Кондрашев А.И., Щербаков В.М., Кукса З.С., Ганичева Д.Е., Коваль И.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: Подготовка специалистов со способностями повышать производительность труда предполагает применение адекватных способов и технологий в деятельности социальных институтов образования и науки.

Одним из таких аспектов совершенствования их деятельности выступает социологическое проектирование готовности формируемого руководителя к более полному использованию потенциала работников предприятий в принятии и реализации решений является первым опытом совершенствования деятельности социального института образования.

Ключевые слова: социальные институты; совершенствование деятельности; проектирование подготовки специалистов: социологические способы.

В Послании Президента РФ В.В. Путина 4 декабря 2015 году отмечены существенные недостатки в использовании потенциала «человеческого фактора [1; Послание. Текст]. Как отмечено в Послании, они в значительной мере обусловлены несовершенством подготовки специалистов и системой повышения квалификации.. Одним из таких аспектов преодоления сложившихся недостатков выступает социологическое проектирование готовности формируемого руководителя к более полному использованию потенциала работников предприятий в принятии и реализации решений является первым опытом совершенствования деятельности социального

института образования. С этих позиций введение в вузовский социализационный процесс социологического проектирования потенциала и грамотности в системе подготовки вузовских специалистов к самостоятельной деятельности для создания конкурентных преимуществ, применять их в жизнедеятельности предприятий и социально-территориальных общностей. Менеджер, согласно практике, – это специалист, обеспечивающий принятие управленческих решений на предприятии и отвечающий за реализацию принятых решений. Он постоянно осуществляет анализ социально-производственных ситуаций. По сути – это исследователь, аналитик, разрабатывающий аргументы и обеспечивающий мотивацию своих действий, разрабатывающий механизмы достижения поставленных целей и результатов своей и деятельности подчиненных. Познание менеджером своих способностей обуславливает его умение вести за собой подчиненных, определяет способы возрастания и совершенствования их потенциала.

Менеджер на предприятии призван предвидеть, прогнозировать, проектировать, планировать, организовывать, мотивировать и обеспечивать обратную связь со своими подчиненными, он не только аргументирует, обосновывает, но и отвечает за результаты деятельности своих подчиненных. Согласно этим положениям, для адекватного отражения менеджер использует свой когнитивный потенциал, позволяющий ему исследовать состояние социально-производственных ситуаций, вскрывать потенциал подсистем предприятия, определять способы решения проблем. Анализ обуславливает уверенность у участников принятых решений в возможности использования потенциала предприятия. Несомненно, что менеджер, проводя опережающее отражение социально-производственных ситуаций на предприятии, предполагает, что оно необходимо и является условием позитивного взаимодействия со своими подчиненными. В то же время он призван учитывать уровень готовности своих подчиненных и первичных трудовых объединений к совместной деятельности. Очевидно, что менеджер не только призван предвидеть, прогнозировать, проектировать, планировать, организовывать, мотивировать и обеспечивать обратную связь со своими подчиненными, он не только аргументирует, обосновывает, презентует результаты своих управленческих решений.

Менеджер должен знать, что, во-первых, сформированные им источники власти выступают определяющим условием материализации его управленческо-лидерской гуманистической направленности потенциала; во-вторых, его деловая направленность (наличие харизмы и (или) имманентных способностей введения в действие социально-психологических механизмов активизации подчиненных, более полного использования потенциала подчиненных и совокупность применяемых методов убеждения, вербального и невербального влияния на подчиненных находятся во взаимосвязи (См. табл. 1, 2).

Таблица 1

Социологические данные о готовности формируемых руководителей экономического потока к более полному использованию потенциала подчиненных в принятии и реализации решений

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Готовность – взять ответственность формируемым специалистом за обеспечение качественного мотивационного взаимодействия с подчиненными в целях создания конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус		
	Юноши	Девушки	
	Директора	Директора	Недиректора

1. Можете ли Вы взять на себя ответственность?			
А) я могу принять вызов ситуации и начать ее рассматривать;	50,0	100,0	33,3
Б) я смогу, если мне придется этим заняться, но лучше пусть кто-нибудь другой несет ответственность:	50,0		66,7
В) всегда кто-нибудь высовывается, желая показать себя, пусть он за все и отвечает.			

1. Примечание:

1. Согласно социологическим данным, 50,0 % «директоров» - юношей, 100,0 % девушек«директоров» и 33,3% левушек-«недиректоров»127Э потока готовы к анализу различных социально-производственных и социально-профессиональных ситуаций, имеют необходимый управленческо-деловой потенциал для активного взаимодействия с вышестоящим руководством, коллегами, со своими подчиненными.

2. В то же время 50,0 % «директоров»-юношей и 66,7 % девушек-«недиректоров» 127Э потока не готовы к анализу различных социально-производственных и социальнопрофессиональных ситуаций, не имеют необходимого уровня управленческо-деловой потенциал для активного взаимодействия с вышестоящим руководством, коллегами, со своими подчиненными.

Выводы

Как видно, значительная юношей и девушек не имеет необходимого социологического управленческого потенциала Они не представляют возможности для более высокого уровня управленческо-делового потенциала для активного взаимодействия с вышестоящим руководством, коллегами, со своими подчиненными. Эта ситуация накладывает печать на процесс формирования деловых управленческих навыков и обеспечение качества в ходе социализационного процесса подготовки конкурентоспособных специалистов.

Исходя из социологических данных, видно, что готовность к анализу различных социальнопроизводственных и социально-профессиональных ситуаций является осознанным качеством для тех юношей и девушек, которые приняли решение «стать директорами».

Отсюда вытекает, что в ходе социализационного процесса подготовки конкурентоспособных специалистов необходимо внесение корректив, усиление акцентов на «качественную» востребованность социолого-управленческого потенциала и социологическую грамотности.

Как показывает практика, востребованность социолого-управленческого потенциала и социолого-управленческой грамотности и их повышение у формируемых специалистов потока может быть восполнена, а также то, что они не могут быть раз и навсегда постоянным качеством, они предстают изменяющимися условиями профессионально-управленческого образа жизнедеятельности специалиста (См. табл. 2).

Таблица 2

Социологические данные о готовности формируемых руководителей управленческого потока к более полному использованию потенциала подчиненных в принятии и реализации решений

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Готовность – взять ответственность формируемым специалистом за обеспечение качественного	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Юноши	Девушки

мотивационного взаимодействия с подчиненными в целях создания конкурентных преимуществ на предприятии»	Директора	Директора
2. Можете ли Вы взять на себя ответственность? А) я могу принять вызов ситуации и начать ее рассматривать; Б) я смогу, если мне придется этим заняться, но лучше пусть кто-нибудь другой несет ответственность: В) всегда кто-нибудь высовывается, желая показать себя, пусть он за все и отвечает.	100,0	100,0

2. Примечание

1. Согласно социологическим данным, 100,0 % «директоров»- юношей и 100,0 % девушек«директоров» 127М потока готовы к анализу различных социально-производственных и социально-профессиональных ситуаций, имеют необходимый управленческо-деловой потенциал для активного взаимодействия с вышестоящим руководством, коллегами, со своими подчиненными. Выводы

Исходя из социологических данных, видно, что готовность к анализу различных социальнопроизводственных и социально-профессиональных ситуаций является осознанным качеством для тех юношей и девушек, которые приняли решение «стать директорами».

Образование является важнейшей качественной характеристикой человека, определяющей характер и эффективность его трудовой деятельности, его социальный статус.

Согласно концепции «Опережающее образование», действующие вузы не только должны, но и, согласно социологическим данным, могут на основе знаний законов естественных наук, законов социальных наук, общесоциологических и формационных законов, экономики, управления, могут обладать способностями, используя свои сущностные силы, создавать и применять конкурентные преимущества в своей жизнедеятельности.

В результате осуществления этих мероприятий становится возможной реализация концепции «Опережающее образование» [1; 2].

Как видно, преподавательский фактор, используя социологические данные, может обеспечить более высокий уровень подготовки студентов в вузе [3; 308-318С, 493-498С; 4; 336348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; [3; 308-318С, 493498С; 4; 336-348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; 8,125177С; 9, 106-151Р; 10, 245-297С; 11, 211-257Р; 12, 157-193С; 13,204-272,С].

Применение изобретательского уровня технологий детерминирует реализацию концепции «Опережающее образование» в действующих вузах [1; 2].

В общей сложности, как показывает опыт управления вузовскими социализационными процессами, эффект качественной подготовки формируемых специалистов неотделим от применения непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов.

Библиографический список

1. Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Системно-комплексный способ перехода от типа «догоняющего обучения» к «опережающему типу обучения» (Идентификационный №2008102905); Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Социологический способ перехода от типа «догоняющего бизнес-образования» к «опережающему типу бизнес-образования» (Идентификационный № 2008101606).

2. Коваль И.В. Подготовка специалистов для создания конкурентных преимуществ» (Идентификационный № 2012108063); Коваль И.В. Использование изобретательскоинновационной грамотности специалистов в инновационных системах (Идентификационный № 2012119768).

3. Коваль И.В. Социологические эссе: идеологемы, теории, концепции, способы формирования основ социально-взрывного типа жизнедеятельности россиян. Том 1. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 570 с.

4. Коваль И.В. Социологические эссе: угрозы России и обеспечение её безопасности на основе проекта «Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов». Том 2. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 618 с.

5. Коваль И.В. Социологические эссе: теория и практика применения непосредственной производительной силы науки в социолого-изобретательском способе реализации национальной идеи развития России: опыт, проблемы.– Красноярск. Том 3.– СФУ. – 2015. – 696с.

6. Коваль И.В. Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки на экономическом факультете СИБУПа для подготовки конкурентоспособных специалистов.- Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 500 с.

7. Koval I.V. Sociological essays: ideologems, theories, concepts, ways of bases of social and explosive tipe of activity of Russians . – Krasnoyarsk: "Letter print", 2015. – 580p.

8. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы готовности специалистов физкультурно-спортивного профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 8. – Красноярск, Литерапринт. 2018. - 374с.

9. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы подготовки специалистов экономического и управленческого профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 9. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 520с.

10. Koval I.V.Sociological эссе: "forsayt-determinants – "Components of the motivational and activity sphere of training of specialists of an economic and administrative profile to creation of competitive advantages": monograph. Volume 9. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 442 p.

11. Koval I.V. Sociological essay: "Forsythe determinants - "Components of the motivational and activity sphere of asports profile to creation of compitive advantages»: monograph. Volume 8. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 318 p.

ОБЗОР РОССИЙСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА

Кондрашов А.И. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»

Аннотация: В статье дается обзор современного состояния российского автомобильного рынка. Анализируются данные продаж новых и поддержанных автомобилей в 2017 году.

Ключевые слова: Автомобильный рынок, рынок поддержанных автомобилей, российский автопарк, автопроизводитель.

В современных условиях развития постепенно изменяется роль различных сегментов экономики. Так, если еще 5 лет назад драйвером экономики называли сферу услуг (особенно торговлю) [2,3,4], то к данному моменту наблюдается существенное сокращение ее доли. Обратимся за подтверждением имеющихся наблюдений к автомобильному рынку. Современный автомобильный рынок существует в условиях избыточного предложения, насыщающегося спроса и сильнейшей конкуренции. Российская автомобильная промышленность находится в жестокой конкурентной борьбе, как на внешнем так и на внутреннем рынке. Объем рынка новых легковых автомобилей в России по итогам января 2017 года составил 1 млн 155 тыс. ед. Это на 15,4% выше результата годичной давности (1 млн. 1 тыс. ед.) (рис.1) [5].

За январь-ноябрь 2017 года продажи легковых машин и LCV (Легкий коммерческий автомобиль) увеличились на 12%, до 1,43 млн единиц. Годовой результат составил 1,58 млн автомобилей, что на 11% больше по сравнению с 2016 годом. Приведенные данные показывают, что российский авторынок все еще находится на очень низком уровне: показатели «успешного» 2017 года оказались почти вдвое меньше докризисного 2013-го, когда в России было продано 2,94 млн машин. Основными факторами, позволившими авторынку преодолеть кризис, являются отложенный спрос за периоды «низкого рынка» в 2014–2016 годов, регулярное продление программ господдержки в авторитейле, а также повышение локализации у крупнейших объемообразующих брендов масс-сегмента, таких как Kia, Hyundai, Skoda и Volkswagen.

Безусловным лидером на российском авторынке остается АВТОВАЗ, реализовавший в январе-ноябре 279 тыс. машин (+17%). Для сравнения, это на 110 тысяч больше, чем у ближайшего преследователя — корейской Kia.

В сегменте иномарок продолжают господствовать корейские Hyundai и Kia, которые совместно уже обошли АВТОВАЗ по объему реализации. Покупатели в России нашли 169 тыс. автомобилей Kia (+24%) и 143 тыс. машин Hyundai (+9%). Таким образом, для конкурентов «корейцы» по-прежнему остаются вне досягаемости: позади них Renault (122,1 тыс. шт., +19%), Toyota (83,4 тыс. шт., — 1%) и Volkswagen (79,1 тыс. шт., +19%).

В рейтинге самых популярных моделей на российском авторынке вновь сменился лидер. В прошлом году в качестве бестселлера была признана HyundaiSolaris. В 2017 году лидером продаж стал KiaRio, продажи которого в январе-ноябре выросли на 14%, до 90,5 тыс. единиц. На втором месте остается LadaGranta с показателем 83,4 тыс. реализованных автомобилей (+6%). А «бронзу» впервые получила LadaVesta, чей результат составил 69,3 тыс. машин (+44%). Стоит отметить, что с выходом нового универсала LadaVesta SW и его внедорожной версии Vesta SW Cross флагманское семейство АВТОВАЗа по итогам ноября впервые вышло на второе место в рейтинге российских бестселлеров, обогнав Гранту.[6]

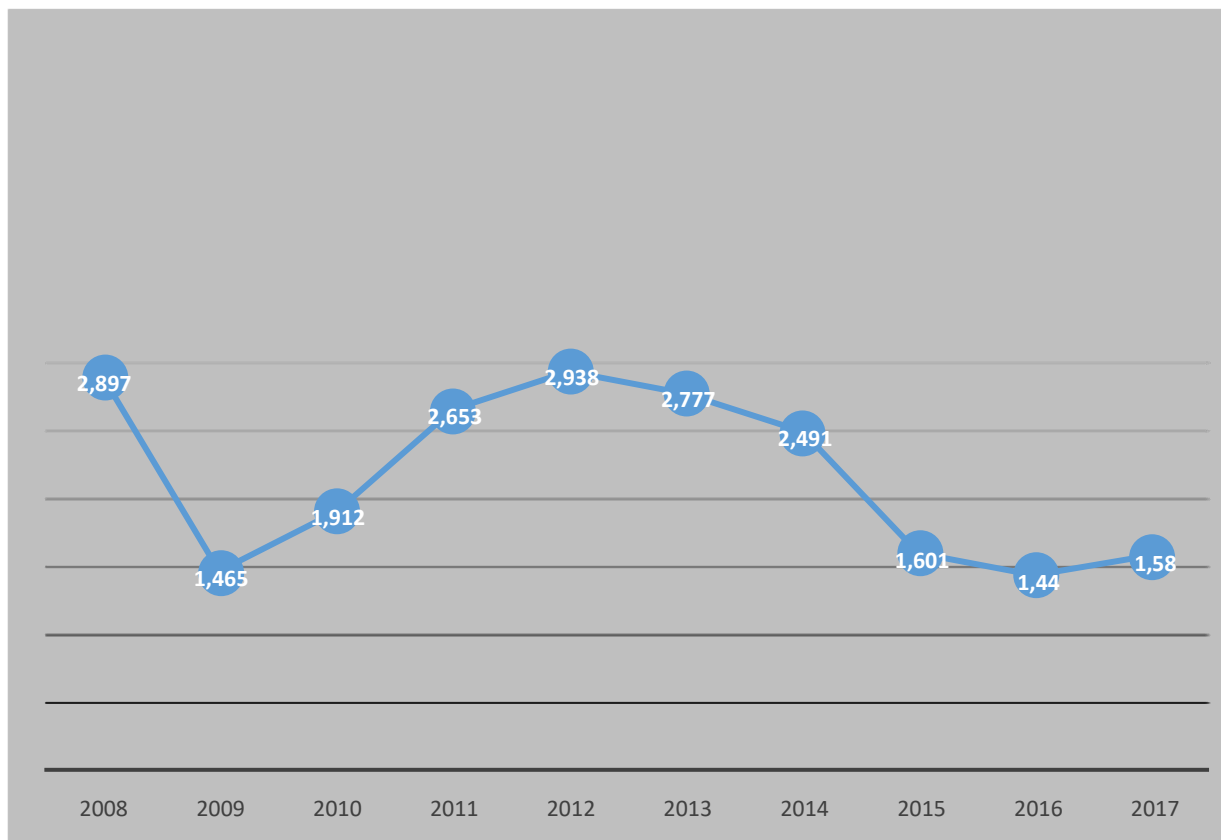


Рис.1. Динамика продаж новых легковых автомобилей в России, млн. штук : [5]

Основными причинами такой динамики выступает преимущественно ценовой фактор, формирующийся как под воздействием роста цен на новые автомобили, так и снижением покупательной способности населения. Поэтому более активно осуществляются операции куплипродажи на рынке подержанных автомобилей. Рассмотрим тенденции рынка подержанных автомобилей в 2017 году.

Данные, опубликованные аналитическим агентством «АВТОСТАТ», свидетельствуют о следующем: в июле 2017 года продажи подержанных автомобилей в России составили 453,9 тыс. единиц, что на 0,9 % меньше, чем в предыдущем году. В целом вторичный рынок автомобилей начинает реагировать положительно (+0,8 %) на постепенное улучшение экономической ситуации.

Лидером вторичного рынка автомобилей неизменно является российская марка LADA, удельный вес которой составляет 27 % от общего объема (121,7 тыс. экземпляров), пока на 2,9 % меньше, чем год назад.

Лидером среди иностранных автомобилей также стабильно держится Toyota (51,1 тыс. экземпляров и минус 3,0 %). В тройке лидеров представлен и другой японский бренд – Nissan – с показателем 24,7 тыс. автомашин (+0,5 %).

Как свидетельствует статистика (табл.1), в ТОП-10 автомобильного рынка заметно затормозили рост четыре бренда: LADA, Toyota, Ford, Mitsubishi. Остальные шесть марок имеют «плюс», причем у четырех брендов прирост весьма приличный (KIA, HYUNDAI, RENAULT, VOLKSWAGEN).

Среди моделей, как в предыдущий период, лидирует хэтчбек LADA 2114, несмотря на то, что объем его продаж на вторичном рынке упал (806 186, -1,1 %). Второе место в модельном рейтинге занял седан LADA 2107 (80 228, -5,4 %). На третьей позиции закрепилась модель FordFocus (73 270, +2,2 %), которая оказалась лучшей среди подержанных иномарок.

В числе лидеров роста на рынке автомобилей также LADA 2170 (+4,5 %) и HyundaiSolaris (+28,7 %). На редкость высокие темпы роста продаж модели HyundaiSolaris объясняется ее

растущей популярностью. В течение нескольких лет она является также одним из лидеров первичного рынка[5].

Таблица 1. Топ-25 самых продаваемых моделей автомобилей в России

№	Модель	Продажи в 2016,штук	Продажи в 2017 шту	Изменение ,%
1	Kia Rio	87662	96 689	10,2
2	Lada Granta	87 726	93 686	6,7
3	Lada Vesta	55 174	77 291	40
4	Hyundai Solaris	90 380	68 614	— 24,0
5	Hyundai Creta	21 929	55 305	152,2
6	Volkswagen Polo	47 702	48 595	1,8
7	Renault Duster	44 001	43 828	— 0,3
8	Lada Largus	29 341	33 601	14,5
9	Lada XRAY	19 943	33 319	67
10	Toyota RAV4	30 603	32 931	7,6
11	Chevrolet Niva	29 844	31 212	4,5
12	Renault Kaptur	13 926	30 966	122,3
13	Renault Logan	29 565	30 640	3,6
14	Renault Sandero	28 557	30 210	5,7
15	Skoda Rapid	25 931	29 445	13,5
16	Lada 4x4	27 274	29 091	6,6
17	Toyota Camry	28 063	28 199	0,4
18	Volkswagen Tiguan	10 660	27 666	159,9
19	Kia Sportage	19 003	24 611	29,5
20	Skoda Octavia A7	21 759	22 648	4
21	Nissan X-Trail	17 886	20 626	15,3
22	Nissan Qashqai	18 723	20 223	8
23	Lada Kalina	20 982	19 989	— 4,7
24	Datsun on-DO	14 565	19 712	35,3
25	Mazda CX-5	15 790	18 723	18,5

Источник: [5]

Вывод: Российский бренд LADA попадает в топы рейтинга продаж как подержанных, так и новых автомобилей, сохранит сильные позиции на рынке, оставаясь в числе лидеров благодаря своей конкурентной цене. При этом предпочтении покупателей будут и дальше смещаться в сторону более современных автомобилей. Динамика продаж новых автомобилей благополучно набирает обороты. Русские автомобили постепенно вытесняют зарубежных конкурентов с отечественного рынка.

Библиографический список:

1. Астапенко Е. Составлен рейтинг самых продаваемых автомобилей в России в 2017 году// <https://www.kolesa.ru/news/sostavlen-rejting-samyh-prodavaemyh-avtomobilej-v-rossii-v-2017-godu>
2. Владимирова О.Н. Проблемы инновационного развития предприятий сферы услуг //Фундаментальные исследования. – 2014. - № 6 (часть 6). – С1247-1252.
3. Владимирова О.Н., Дягель О.Ю Сфера услуг как подсистема экономики: сущность, специфика, классификация// Вестник Алтайской науки. – 2012. - №3 – С.61-68.
4. Владимирова О.Н., Петрова А.Т. Инновационный разрез развития организаций и предприятий сферы услуг // Вестник Алтайской науки. – 2014. -№4. – С. 59-65.
5. Аналитическое агентство «Автостат»//<https://www.autostat.ru>
6. Интернет-сайт ЗА рулем.РФ//<https://www.zr.ru/content/articles/909951-itogi-2017opravilsya-li-avtor/>
ББК 60

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДЕЛОВЫХ И ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ СПЕЦИАЛИСТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИБУПЕ

**Королева К.И., Родина А.М., Чащин А.А., Леонтьева С.А.,
Спешилова Д.О., Савина А.С., Коваль И.В.** Автономная
некоммерческая организация высшего образования «Сибирский
институт бизнеса управления и психологии»

Аннотация. В настоящее время востребованы нового качества специалисты. Главное требование к качеству выпускаемых и действующих специалистов заключается в том, чтобы решить проблему повышения производительности труда. Несомненно, что ведущая роль в решении этой проблемы принадлежит социальным институтам образования и науки. Они призваны вести подготовку специалистов со способностями обеспечивать рост производительности труда выше средних показателей.

Ключевые слова: специалисты; повышение производительности труда; социальные институты образования и науки.

В Послании Президента РФ В.В. Путина 1 марта 2018 году отмечены существенные недостатки социализационных процессов [1; Послание. Текст]. Анализ их состояния показывает, что они в значительной мере обусловлены несовершенством применяемых моделей и технологий. Несомненно, что их изменение предполагает разработку и использование более высокого уровня технологий. Одним из таких способов выступает социологическое проектирование формирования деловых и личностных качеств, позволяющих специалисту принимать самостоятельно качественные управленческие решения. Этот аспект в современной социализации характеризует замену подготовки студентов к успешному трудоустройству на их готовность к самостоятельной управленческой деятельности. Этот аспект является ведущим, так как он ориентирован на реализацию социального заказа «Создание конкурентоспособных предприятий и формирование основ конкурентоспособности страны в целом».

Отсюда видно, что после окончания вуза специалист должен иметь потенциал и грамотность для обеспечения эффективной деятельности трудовых объединений и их составляющих. Реализовывать следующие функции.

Ролевое понимание – степень, с которой руководитель информирует подчиненных об их обязанностях и ответственности, определяет правила и линию поведения, которых подчиненные должны придерживаться, и сообщает им о том, что от них ожидается. С этих позиций представляют интерес социологические данные о студентах разных потоков.

Акцентирование на эффективности - степень, с которой руководитель подчеркивает важность постановки перед подчиненными целей, отражающих специфику выполняемой им работы, фиксирует успех в достижении этих целей и обеспечивает четкую обратную связь.

Планирование - степень, с которой руководитель определяет, как эффективнее и организовать выполнение работы, намечает, как добиться единых рабочих целей, разрабатывает возможные варианты решения потенциальных проблем.

Координация - степень, с которой руководитель соотносит работу подчиненных и побуждает подчиненных координировать свои действия.

Координация - степень, с которой руководитель соотносит работу подчиненных и побуждает подчиненных координировать свои действия.

Делегирование автономии - степень, с которой руководитель делегирует подчиненным ответственность и власть и предоставляет им свободу действий в выполнении рабочих заданий.

Подготовка - степень, с которой руководитель удовлетворяет потребность подчиненных в специальной подготовке, обеспечивает их необходимым инструктажем.

Воодушевление - степень, с которой руководитель вызывает трудовой энтузиазм у подчиненных и создает у них чувство уверенности в способности успешно справиться с заданием и добиться групповых целей.

Внимание - степень, с которой руководитель проявляет дружелюбие, поддержку и симпатию в отношении к подчиненным, заботится об их благополучии и стремится быть справедливым к ним.

Участие в решении проблем - степень, с которой руководитель консультируется с подчиненными, прежде чем принять решения, касающиеся работы, и позволяет им влиять на ход дела.

Одобрение - степень, с которой руководитель выражает похвалу и признание подчиненным за эффективную работу и выказывает им особую признательность за исключительные усилия и вклад в достижение организационных целей.

Возможность варьирования вознаграждений - степень, с которой руководитель имеет возможность вознаграждать подчиненных за успешную работу такими ощутимыми мерами, как повышение заработной платы, содействие в получении более высокой должности, предоставление лучшего рабочего графика, особых привилегий и т. д.

Содействие общению - степень, с которой руководитель побуждает к совместной деятельности.

Для развития своих способностей как менеджера можно воспользоваться рядом положений о формировании деловых и личностных качеств (см. табл. 2.1, 2.2).

Одно из важных качеств хорошего руководителя - деловитость. Она подразумевает умение стратегически мыслить, предприимчивость (тактику действий) и личную организованность.

Подготовка - степень, с которой руководитель удовлетворяет потребность подчиненных в специальной подготовке, обеспечивает их необходимым инструктажем.

Воодушевление - степень, с которой руководитель вызывает трудовой энтузиазм у подчиненных и создает у них чувство уверенности в способности успешно справиться с заданием и добиться потоков целей.

Внимание - степень, с которой руководитель проявляет дружелюбие, поддержку и симпатию в отношении к подчиненным, заботится об их благополучии и стремится быть справедливым к ним.

Участие в решении проблем - степень, с которой руководитель консультируется с подчиненными, прежде чем принять решения, касающиеся работы, и позволяет им влиять на ход дела.

Одобрение - степень, с которой руководитель выражает похвалу и признание подчиненным за эффективную работу и выказывает им особую признательность за исключительные усилия и вклад в достижение организационных целей.

Возможность варьирования вознаграждений - степень, с которой руководитель имеет возможность вознаграждать подчиненных за успешную работу такими ощутимыми мерами, как повышение заработной платы, содействие в получении более высокой должности, предоставление лучшего рабочего графика, особых привилегий и т. д.

Содействие общению - степень, с которой руководитель побуждает к совместной деятельности. Для развития своих способностей как менеджера можно воспользоваться рядом положений о формировании деловых и личностных качеств (см. табл. 2.1, 2.2).

Важнейшее качество руководителя – деловитость, неотделимо от умения стратегически мыслить предполагает наличие широкого кругозора, способность генерировать идеи, видеть и учитывать перспективу развития трудового объединения.

Сегодня менеджеры среднего и высшего звена тратят свое рабочее время в основном на установление и развитие контактов, углубление деловых связей, заключение сделок, разрешение споров, улаживание отношений с вышестоящими организациями. Для этого требуются способности, в чем-то близкие дипломатическим. С этих позиций представляют интерес социологические данные, отражающие их наличие у студентов вуза (см. табл. 1, 2).

Таблица 1

Социологические данные об ориентированности студентов экономического потока к заинтересованному взаимодействию с подчиненными на предприятии

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Готовность формируемых спец листов к эффективному мотивационному взаимодействию с подчиненными в целях создании конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус		
	Юноши	Девушки	
	Директора	Директора	Недиректора
2. Как Вы относитесь к другим людям?			
А) мне нравятся люди. Я могу сойтись почти с каждым;	50,0	50,0	66,7
Б) у меня много друзей больше мне никто не нужен:			
В) большинство людей раздражает меня.	50,0	50,0	33,3

Примечание 1. Согласно социологическим данным, 50,0 % юношей-«директоров», 50,0% девушек-«директоров», 66,7% девушек-«недиректоров» 127 Э потока имеют гуманистическоуправленческий потенциал, а потому они готовы обеспечивать свое оптимальное взаимодействие с окружающими и со своими подчиненными.

2. В то же время 50,0 %юношей-«директоров», 50,0% девушек-«директоров» и 33,3 % девушек-«недиректоров» имеют низкий гуманистическо-управленческий потенциал.

Кроме этого, они полагают, что у них нет необходимости расширять круг своего взаимодействия и общения.

Выводы

Согласно табличным данным, в деловых и личностных качествах формируемых специалистов 127Э потока в настоящее время «дефицитным» является востребованный гуманистическо-управленческий потенциал.

Эта часть потока респондентов еще не реализуют эффективно установку на формирование умений устанавливая деловые «человеческие» взаимодействия с окружающими людьми.

Во-вторых, в решении проблемы ликвидации «дефицитных» качеств – гуманистическо-управленческого потенциала у формируемых специалистов, согласно социологическим данным, важно показывать роль гуманистическо-управленческого потенциала в использовании сущностных сил подчиненных.

В-третьих, представляется возможным на основе положений п. 5 прогнозировать, что повышение гуманистическо-управленческого потенциала у формируемых специалистов окажет влияние на качественное изменение в состоянии «директоров» - девушек.

Следовательно, чтобы добиться успеха в управлении подчиненными и трудовыми объединениями, специалисту необходимо знать и осуществлять «некоторые секреты эффективного взаимодействия» – «способы реализации закономерностей взаимодействия руководителя и подчиненных с учетом специфики их деловых и личностных качеств и социальнопроизводственных ситуаций на предприятии».

Таблица 2

Социологические данные об ориентированности студентов управленческого потока к заинтересованному взаимодействию с подчиненными

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Готовность формируемых спец листов к эффективному мотивационному взаимодействию с подчиненными в целях создании конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Юноши	Девушки
	Директора	Директора
2. Как Вы относитесь к другим людям? А) мне нравятся люди. Я могу сойтись почти с каждым; Б) у меня много друзей больше мне никто не нужен: В) большинство людей раздражает меня.	75,0	80,0
	25,0	20,0

Примечание 2.

1. Согласно социологическим данным, 75,0 % «директоров» - юношей и 80,0% девушек«директоров» 127М потока могут предпринимать действия самостоятельно и способны принимать решения, руководствуясь своими стремлениями.

2. 25,0% юношей – «директоров» рассчитывают на помощь со стороны, они не готовы действовать самостоятельно.

2. В группе девушек-«директоров» 20,0 % тех, кто не может предпринимать самостоятельные действия и способны принимать решения, руководствуясь своими стремлениями.

Выводы

Во-первых, согласно табличным данным, в деловых и личностных качествах формируемых специалистов 127М потока в настоящее время часть юношей и девушек не обладают такими качествами, как самостоятельность и автономность.

Во-вторых, часть девушек потока еще не реализуют эффективно установку на становление своей независимости и самостоятельности, используемой в социализационном процессе после их самооценки управленческого потенциала и ориентации на успех.

Несомненно, что внесение преподавательским фактором корректив в социализационный процесс окажет существенные позитивные изменения в жизнедеятельность формирующихся специалистов.

Образование является важнейшей качественной характеристикой человека, определяющей характер и эффективность его трудовой деятельности, его социальный статус.

Согласно концепции «Опережающее образование», действующие вузы не только должны, но и, согласно социологическим данным, могут на основе знаний законов естественных наук, законов социальных наук, общесоциологических и формационных законов, экономики, управления, могут

обладать способностями, используя свои сущностные силы, создавать и применять конкурентные преимущества в своей жизнедеятельности.

В результате осуществления этих мероприятий становится возможной реализация концепции «Опережающее образование» [1; 2].

Как видно, преподавательский фактор, используя социологические данные, может обеспечить более высокий уровень подготовки студентов в вузе [3; 308-318С, 493-498С; 4; 336348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; [3; 308-318С, 493498С; 4; 336-348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р].

В общей сложности, как показывает опыт управления вузовскими социализационными процессами, эффект качественной подготовки формируемых специалистов неотделим от применения непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов.

Библиографический список

1. Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Системно-комплексный способ перехода от типа «догоняющего обучения» к «опережающему типу обучения» (Идентификационный №2008102905); Коваль И. В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Социологический способ перехода от типа «догоняющего бизнес-образования» к «опережающему типу бизнес-образования» (Идентификационный №2008101606).
2. Коваль И.В. Подготовка специалистов для создания конкурентных преимуществ» (Идентификационный № 2012108063); Коваль И.В. Использование изобретательскоинновационной грамотности специалистов в инновационных системах (Идентификационный № 2012119768).
3. Коваль И.В. Социологические эссе: идеологемы, теории, концепции, способы формирования основ социально-взрывного типа жизнедеятельности россиян. Том1. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 570 с.
4. Коваль И.В. Социологические эссе: угрозы России и обеспечение её безопасности на основе проекта «Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов». Том 2. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 618 с.
5. Коваль И.В. Социологические эссе: теория и практика применения непосредственной производительной силы науки в социолого-изобретательском способе реализации национальной идеи развития России: опыт, проблемы.– Красноярск. Том 3.– СФУ. – 2015. – 696с.
6. Коваль И.В. Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки на экономическом факультете СИБУПа для подготовки конкурентоспособных специалистов.- Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 500 с.
7. Koval I.V. Sociological essays: ideologems, theories, concepts, ways of bases of social and explosive tipe of activity of Russians . – Krasnoyarsk: "Letter print", 2015. – 580p.
8. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы готовности специалистов физкультурно-спортивного профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 8. – Красноярск, Литерапринт. 2018. - 374с.
9. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы подготовки специалистов экономического и управленческого профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 9. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 520с.
10. Koval I.V.Sociological эссе: "forsayt-determinants – "Components of the motivational and activity sphere of training of specialists of an economic and administrative profile to creation of competitive advantages": monograph. Volume 9. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 442 p.

11. Koval I.V. Sociological essay: "Forsythe determinants - "Components of the motivational and activity sphere of asports profile to creation of competitive advantages»: monograph. Volume 8. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 318 p.

12. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты –кластеры «Теоретико-методическое обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 11. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 240с.

ПСИХОМОТОРНОЕ РАЗВИТИЕ ДЕТЕЙ С НАРУШЕНИЯМИ РЕЧИ ПОСРЕДСТВОМ ИГРОВЫХ ПРИЕМОВ

Коротышева С.Г. Муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение «Центр развития ребенка - Детский сад № 54 «Золушка» г. Лесосибирска

Данная работа имеет значимость для практической деятельности учителей-логопедов, воспитателей ДОУ, так как раскрывает возможности использования игровых приемов, упражнений, способствующих психическому развитию детей дошкольного возраста.

Ключевые слова: психомоторика, игровые приемы, психогимнастика.

В современном обществе заметно повышается значение речи в интеллектуальном и духовном развитии человека. Речь является важнейшим средством овладения знаниями, предпосылкой обучения и развития ребенка, а также непременным условием и компонентом теоретической и практической, коллективной и индивидуальной деятельности.

Особенно остро проблема развития речи стоит перед педагогами логопедических групп ДОУ, в которые входят дети с различными речевыми отклонениями, а именно дети с ОНР (общее недоразвитие речи).

По исследованиям нейропсихологов, около 85% детей, посещающих дошкольные учреждения, имеются нейропсихологические проблемы, связанные со стволовыми изменениями мозга, первого функционального блока мозга.

Важно отметить, что «психомоторика - совокупность сознательно регулируемых двигательных актов, которые совершенствуются и дифференцируются в течение всей жизни человека. Состояние психомоторики отражает уровень физического и психического развития, развитие речи, особенности конституции и воспитания. Психомоторные процессы, или психомоторика, представляют собой объективное восприятие, человеком всех форм психического отражения, начиная с ощущения и заканчивая сложными формами интеллектуальной активности».

Учитывая, что в практической работе логопеда при устранении ОНР чаще всего используются традиционные логопедические приемы, то этим объясняется снижение эффективности логопедического воздействия при коррекции данного речевого нарушения.

Анализируя используемые методы и приемы коррекционно-развивающего воздействия, мы пришли к выводу: невозможно добиться полноценной реабилитации детей, опираясь только на традиционные методы и приемы, направленные на формирование отдельных психомоторных функций, так как обычно для детей с ОНР характерны нарушения психомоторного развития как системы.

Организация работы по психомоторному развитию предполагает разработку направлений коррекции психомоторных функций посредством игровой технологии у данной группы детей, что является необходимым условием готовности детей к обучению в школе.

Одним из вариантов развития психомоторики детей с ОНР, рассматриваем использование на занятиях в ДОУ психогимнастики. Кроме того, все занятия должны быть ориентированы на психологическую защищенность дошкольника, его комфортность и потребность в эмоциональном

общении с взрослым. Для решения этих задач использую в своей работе игровые приемы по психомоторному развитию детей с общим недоразвитием речи.

В основу работы на психомоторное развитие детей с ОНР посредством игровой технологии легла программа А.В. Семенович.

Цель занятий - воздействуя на сенсомоторный уровень с учетом общих закономерностей онтогенеза ребенка, активизировать развитие всех высших психических функций (ВПФ) и, как «вершины», речи и интеллекта ребенка. Сенсомоторный уровень является базовым для дальнейшего развития высших психических функций, поэтому логично, вначале коррекционноразвивающего или формирующего процесса отдаем предпочтение именно двигательным методам.

В структуру занятия по психомоторной коррекции, включаем:

1. Организационный момент (его наполняемость может меняться в зависимости от целей и задач, поставленных перед занятием). Игровая мотивация. Ритуал начала занятия. Стимулирующие упражнения. Маркировка левой руки (профилактика нарушений чтения, письма и счета), Упражнение на развитие произвольного внимания. Вводная ходьба.

2. Основная часть (обязательные упражнения). Блок дыхательных упражнений. Телесные упражнения. Блок упражнений-растяжек. Глазодвигательные упражнения. Различные виды ползания.

3. Игра. Стоп - упражнения.

4. Итог занятия (релаксационные упражнения, рефлексия, обсуждение занятия, комментированные оценки). Ритуал окончания занятия.

Методика имеет трехуровневую систему (основанную на трех функциональных блоках мозга, по А.Р. Лурия).

1. Уровень стабилизации и активизации энергетического потенциала организма, повышение пластичности сенсомоторного обеспечения психических процессов.

Методы направлены на элиминацию дефекта и функциональную активацию подкорковых образований.

Для работы с этим блоком используются определенным образом построенный комплекс дыхательных упражнений, массаж и самомассаж, растяжки, релаксации, расширение сенсомоторного репертуара (блок глазодвигательных упражнений), формирование коррекция базовых сенсомоторных (одновременных и реципрокных) взаимодействий.

2. Уровень операционального обеспечения вербальных и невербальных психических процессов (уровень автоматизмов).

Методы направлены на оптимизацию и коррекцию межполушарных взаимодействий специализацию правого и левого полушарий мозга, развитие соматогностических процессов, тактильных и кинестетических процессов, зрительного гнозиса, пространственных представлений (освоение телесного пространства, а затем и внешнего пространства), формирование базиса для «квазипространственных» (логико-грамматических) речевых конструкций; развитие и коррекцию мнестических возможностей ребенка (тактильная и двигательная, зрительная, слухоречевая память).

Ребенок - существо соматическое, поэтому упражнения идут «от тела» ребенка. В этот блок включаются телесные упражнения и разнообразные виды ползания, в определенной последовательности, с разным направлением, с присоединением дыхания, счета, движений языка и глаз.

3. Уровень произвольной саморегуляции и смыслообразующей функции психических процессов, т.е. программирование, целеполагание и самоконтроль.

Требования к применению предлагаемой коррекционной и реабилитационной системы подразумевают одновременное включение в коррекционный процесс упражнений трех уровней. Однако удельный вес и время применения тех или иных методов варьируются в зависимости от

исходного статуса ребенка. Чем глубже дефицит, тем больше внимания и времени уделено отработке первого уровня, с постепенным переходом к следующему. Все упражнения проходят три стадии, что соответствует стадиям онтогенеза: лежа, сидя, стоя. Упражнения построены определенным образом с учетом этапов развития функциональных систем мозга — от простого к сложному. Одно из условий успешной коррекции - усвоение предыдущего упражнения, без чего нельзя переходить к последующему упражнению.

Игры и упражнения по психомоторной коррекции включены в НОД (индивидуальные, подгрупповые и фронтальные формы взаимодействия с учителем-логопедом) и рекомендуются для использования в семье. Игры по развитию мелкой и артикуляторной моторики проводятся воспитателями на логопедических утренних пятиминутках, а также на вечерних коррекционных занятиях и строятся с учетом тематического планирования данного учителем-логопедом.

Базовые упражнения по психомоторной коррекции:

I. Дыхательные упражнения. 1. Нижнедиафрагмальное дыхание: упражнение «Шарик»; 2. Координация дыхания с движением глаз; 3. Координация дыхания с движением рук и ног; 4. Овладение четырехфазным дыханием.

II. Упражнения-растяжки 1. «Качалочка». 2. «Лодочка». 3. «Струночка», 4. «Звезда-1». «Звезда-2». III. Телесные упражнения. 1. «Велосипед». 2. «Тоннель». 3. «Росток».

IV. Глазодвигательные упражнения. 1. Движения предмета плавные, без рывков. 2. Диагональ вертикальная - диагональ горизонтальная. 3. Диагональ к себе - от себя. 4. «Восьмерки» - горизонтальная и вертикальная. 5. Координация дыхания с глазодвигательными упражнениями.

V. Ползание. Одноименное (правая рука и правая нога; левая рука и левая нога); движения (отрыв) одновременные. Разноименное (правая рука и левая нога; левая рука и правая нога); движения (отрыв) одновременные.

1. На животе без участия ног. 2. На животе без участия рук. Руки сцеплены сзади в замок. 3. На спине с отталкиванием обеими ногами одновременно (одноименный способ) и по очереди (разноименный способ). 4. По-пластунски одноименным способом. 5. По-пластунски разноименным способом. 6. Локти — колени. 7. На четвереньках одноименным способом. 8. На четвереньках разноименным способом. 9. Боковое ползание одноименным способом.

Таким образом, знания особенностей психомоторики у дошкольников с ОНР помогают в дифференциальной диагностике этих речевых нарушений, а также позволяют сделать коррекционную работу наиболее эффективной и успешной.

Библиографический список:

1. Волковская Т.Н., Юсупова Г.Х. Психологическая помощь дошкольникам с общим недоразвитием речи. – М., 2014.

2. Деннисон П.И. Деннисон Г.И. Гимнастика мозга. [Текст]. - М., 2012.

3. Кольцова, М.М. Ребенок учится говорить. [Текст]. – М., 2013.

4. Семенович А.В. и др. Комплексная нейропсихологическая коррекция и реабилитация отклоняющегося развития [Текст]. - М., 2011.

5. Семенович А.В. Нейропсихологическая диагностика и коррекция в детском возрасте: Учебное пособие для вузов. - М., 2012

6. Сиротюк, А.Л. Упражнения для психомоторного развития дошкольников. [Текст]. - М., 2014.

ББК 67.407

ФУНКЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВА: ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ

Аннотация: Данная статья рассматривает проведенные изменения земельного законодательства, регулирующие землеустроительные отношения. Затрагиваются некоторые проблемные теоретические и практические аспекты землеустройства.

Ключевые слова: землеустройство, земельные отношения, объекты землеустройства, территориальное и внутрихозяйственное землеустройство.

На современном этапе развития земельных отношений необходимо обратить внимание на существующие дискутируемые проблемы теории, а также на правовые аспекты, присутствующие в действующем законодательстве, содержащем вопросы правового регулирования данной категории отношений, в частности земли, как природного ресурса.

Содержанием управления в области использования и охраны земель выступают функции управления земельными ресурсами. Большинство авторов под функциями понимают закрепленные правовыми нормами основные направления деятельности органов государственной власти Российской Федерации (далее – РФ), органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления в сфере охраны и рационального использования земельного фонда РФ.

С самого начала развития такой функции, как землеустройство, имеют место два подхода к пониманию ее сущности. Первая точка зрения определяет землеустройство как процесс установления границ территорий объектов землеустройства, то есть межевание. Второе мнение рассматривает землеустройство как комплекс мероприятий, среди которых межевание - это лишь одно из действий, обеспечивающих эффективное использование земли.

Действующее же законодательство определяет землеустройство как мероприятия по изучению состояния земель, планированию и организации рационального использования земель и их охраны, описанию местоположения и (или) установлению на местности границ объектов землеустройства, организации рационального использования гражданами и юридическими лицами земельных участков для осуществления сельскохозяйственного производства, а также по организации территорий, используемых общинами коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации и лицами, относящимися к коренным малочисленным народам Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации, для обеспечения их традиционного образа жизни.

Необходимо проведение разграничения понятий «кадастровые» и «землеустроительные» работы. Производство работ с целью регистрации и внесения сведений в Единый государственный реестр недвижимости (далее – ЕГРН) необходимы для объектов кадастрового учета (земельные участки и объекты капитального строительства). Землеустройство предусматривает отличные от кадастрового учета виды работ по изучению состояния земель, и, кроме того, объекты землеустройства совершенно иные.

Ранее, документация, по которой осуществлялся процесс постановки земельного участка на кадастровый учет, называлась землеустроительным делом. Но с внесением изменений в законодательство РФ для получения кадастровой выписки необходимо предоставить межевой или технический план. Сейчас землеустроительное дело – это землеустроительная документация в отношении каждого объекта землеустройства и другие касающиеся такого объекта материалы. Однако, как отмечает А.В. Нуприенкова, некоторые организации, занимающиеся землеустройством, злоупотребляют незнанием заказчиками изменений законодательства. Воспринимая землеустроительное дело как конечный и основной документ для постановки на кадастровый учет, пользователи и собственники земельных участков зачастую заключают договоры на проведение дополнительных кадастровых работ, оканчивающихся подготовкой межевого или технического плана для внесения записи в ЕГРН. Несмотря на тесную взаимосвязь землеустройства и кадастра, их общие цели, часто одно понятие подменяется другим, что несправедливо. Таким

образом, законодательство нуждается в установлении более четкой грани между этими двумя мероприятиями.

Среди объектов землеустройства, ст. 1 Федерального Закона от 18.06.2001 N 78-ФЗ (далее – ФЗ) «О землеустройстве» называет:

- территории субъектов Российской Федерации, территории муниципальных образований, а также части таких территорий. В данном случае можно столкнуться с трудностями толкования данной правовой нормы.

Анализируя законодательство, стоит отметить Приказ Минэкономразвития России от 03.06.2011 N267 "Об утверждении порядка описания местоположения границ объектов землеустройства", который к объектам землеустройства так же относит границы между субъектами Российской Федерации, границы муниципальных образований, населенных пунктов, территориальных зон, зон с особыми условиями использования территорий, а также границ частей указанных территорий и зон.

По смыслу определения землеустройства территории, используемые малочисленными народами Севера, относятся к объектам землеустройства. Так, ФЗ от 07.05.2001 N 49-ФЗ "О территориях традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации" относит к частям таких территорий: поселения, стационарные жилища, стойбища, стоянки оленеводов, охотников, рыболовов; участки земли и водного пространства, используемые для ведения традиционного природопользования и традиционного образа жизни; объекты историко-культурного наследия.

Таким образом, правовая норма, устанавливающая объекты, в отношении которых может производиться землеустройство подлежит расширительному толкованию. Соответственно, на особо охраняемых природных территориях также могут проводиться землеустроительные работы. Землеустроительная деятельность может производиться, если это «не нарушает правовой режим территорий традиционного природопользования».

Изменения в законодательстве прослеживаются и в отношении видов землеустройства. Ранее выделялось два вида землеустройства:

- Внутрихозяйственное землеустройство, по которому проводится планирование и организация рационального использования земель и их охраны;

- Территориальное(межхозяйственное) землеустройство. Определение данного понятия дает С.Н. Волков, который считает это комплексом мероприятий по образованию новых, упорядочению и изменению существующих землевладений и землепользованию, специальных фондов земель, установлению границ и режима использования земель административно-территориальных и других особых формирований (природоохранного, рекреационного, заповедного, историко-культурного назначения и др.), а также отводу земель в nature (на местности). Однако понятие территориального землеустройства было заменено на «описание местоположения и (или) установление на местности границ объектов землеустройства». По моему мнению, законодатель тем самым намного сузил область распространения землеустройства.

Предыдущая редакция ст.15 ФЗ «О землеустройстве» как раз – таки закрепляла данный вид землеустройства, сущностью которого считала формирование, упорядочение земельной собственности, ее границ и условий пользования земельными участками.

Необходимость проведения таких видов работ обусловлена: образованием новых земельных участков, обремененных обслуживанием какой – либо недвижимости; стремление к устранению недостатков, препятствующих полноценному пользованию земельным участком; изменение, установление границ объектов землепользования.

Перечень работ, производимых с целью распределения земель достаточно широкий:

- проведение исследования объектов с целью выявления нарушений, связанных с их использованием не по целевому назначению;

- определение соответствия земель определенной категории;
- образование и упорядочение существующих земельных образований;
- межевание и зонирование объектов, установление границ территорий, стремление к совмещению с естественными рубежами;
- формирование фонда данных, полученных в результате проведения землеустройства; - организация рационального размещения земельных участков; - определение местоположения и точных размеров землевладений.

Территориальное землеустройство также необходимо при совершении гражданско – правовых сделок, в том числе для возведения объектов недвижимости. Несоблюдение производства такого рода работ ведет к возникновению недостатков земельных участков, в частности к появлению чересполосицы, дальнотемелья, мозаичности, изломанности границ. Практика показывает, что большинство земель редко совмещаются с естественными рубежами, что и вызывает рождение тех или иных изъянов.

Для устранения таких недочетов, считаю справедливым указать, что для оформления той или иной сделки необходимо проведение работ, результатом которых станет окончательное землеустроительное дело. Территориальное землеустройство должно стать отправной точкой в целой совокупности мероприятий по реализации рационального пользования землей. И «описанием и установлением границ земельных участков» территориальное землеустройство, с моей точки зрения, заменено неоправданно.

Резюмируя вышесказанное, можно утверждать, что правовые нормы современного законодательства имеет проблемы применения и часто не отражают действительность на практике. Стремление к совершенствованию правового регулирования земельных отношений должно быть одним из приоритетных направлений деятельности государства для обеспечения рационального и эффективного использования земельных ресурсов и их охраны, как ценного фактора производства в силу его ограниченности и невозпроизводимости. Соответственно, необходимо устранение правовых пробелов и противоречий существующей землеустроительной системы.

Библиографический список:

1. Волков С.Н. Землеустройство. Землеустроительное проектирование. Межхозяйственное (территориальное) землеустройство. – М., Колос, 2002. Т.3 – 384 с.
2. Ефимова Н.С. Современные проблемы землеустройства, связанные с переходом к рыночным отношениям // Кадастр недвижимости и мониторинг природных ресурсов: 2-я Всероссийская научно-техническая интернет-конференция/ под общей редакцией И.А.Басовой. Тула: ТулГУ 2014 г, 163 с. С.23-24.
3. Земельный кодекс Российской Федерации" от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 31.12.2017)// Консультант-Плюс : справ.-правовая система.
4. Казакова З.А., Бозиева Ю.Г. Проблемы правового регулирования землеустройства// Научно – методический журнал «Novainfo». 2017. №73-1, С.182-185
5. Махотлова М.Ш., Шаов М.З., Темботов З.М. Землеустройство и сельскохозяйственное землепользование в России // МСХ. 2016. №3. С. 3-5
6. Нуприенкова А.В. Землеустройство вчера и сегодня // Имущественные отношения в РФ. 2013. №2 (137).С.88-94
7. Приказ Минэкономразвития России от 03.06.2011 N 267 (ред. от 16.09.2016) "Об утверждении порядка описания местоположения границ объектов землеустройства" // Консультант-Плюс: справ.-правовая система.
8. Топтыгин В.В. О «ликвидации» понятия территориального землеустройства//Проблемы современной аграрной науки: мат-лы междунард. заоч. науч. конф. / отв. За вып. А.А. Кондрашев, Ж.Н. Шмелева; Краснояр. гос. аграр. ун-т. – Красноярск, 2015. – 252 с.

9. Федеральный закон от 07.05.2001 N 49-ФЗ "О территориях традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации" // Консультант-Плюс: справ.-правовая система.

10. Федеральный закон от 13.05.2008 N 66-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "О государственном кадастре недвижимости" // Консультант-Плюс: справ.-правовая система.

11. Федеральный закон от 18.06.2001 N 78-ФЗ (ред. от 31.12.2017) "О землеустройстве" // Консультант-Плюс: справ.-правовая система.

ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ В СУДЕ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Кошелева Ю.С. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»

Аннотация: в статье рассматривается понятие «судебно-следственная ситуация» и его место в понятийном аппарате современной криминалистики.

Ключевые слова: суд, проблема, ситуация.

Как известно, следственной ситуации, в том числе и такой ее классификационной ветви, как судебная ситуация в объективной представленности, т.е. без человека, не существует-она обязательно предполагает наличие субъекта, познающего ее. Указанное специфическое свойство следственной ситуации позволяет в научно-практических целях последовательно рассматривать ее для следователя, оперативного работника, эксперта, прокурора и судьи. Ситуационный анализ практики раскрытия и расследования преступлений показывает, что поисково-познавательная деятельность каждого из этих субъектов, хотя и преследует общую цель - установление истины по уголовному делу-может развиваться в самых различных направлениях.[1, С.245]

Например, даже само понятие “раскрытие преступления” оценивается следователем, оперативным работником, прокурором и судьей по-разному. [2, С.58]

С точки зрения оперативно-розыскных служб преступление раскрыто, когда установлены основания для привлечения лица к участию в уголовном деле в качестве подозреваемого или обвиняемого. Следователь считает преступление раскрытым, сочтя собранные доказательства достаточными для составления обвинительного заключения. Прокурор, если разделяет взгляд следователя, направляет дело в суд. Судебное признание преступления раскрытым выражается обвинительным приговором. [3, С.52]

Для каждого из выше перечисленных субъектов познания существует своя мера информационной неопределенности по уголовному делу, которая обуславливает генезис и динамику развития проблемно-поисковой следственной ситуации (ППСС), соответственно, для следователя, оперативного работника, прокурора и судьи. [4, С.21]

Проблема преодоления информационной неопределенности является основной постановочной проблемой в раскрытии и расследовании преступлений, решение которой, по нашему мнению, и составляет суть разрешения любой проблемно-поисковой следственной ситуации. [5, С.47]

Проблемы познания являются объектом исследования многих, в том числе юридических наук, что, в конечном итоге, и определяет наблюдающийся в последние годы процесс интеграции научных знаний. Не обошел стороной этот процесс и ту часть уголовного процесса, которая касается проблем судебного разбирательства. По сути, судебное разбирательство-это лишь частный случай познавательной деятельности человека, что успешно позволяет исследовать его методами различных, в том числе неюридических, наук. Об этом свидетельствуют и последние теоретические разработки. [8, С.26]

Интерес ученых, работающих в самых различных областях знания, к проблемам судебного разбирательства возник не случайно и объясняется рядом причин.

Во-первых, в результате судебно-правовой реформы судья стал полноправным познающим субъектом не только на судебных стадиях, но и в предварительном расследовании, осуществляя функцию судебного контроля. [6, С.122]

Во-вторых, появились новые составы судов – единоличные (мировой судья) и коллегиальные (суд присяжных), что заставило ученых – юристов, по-иному, взглянуть на роль судьи в исследовании доказательств в судебном заседании и принятии решений по существу дела; гносеологию его внутреннего убеждения и ее место в структуре судейского мышления. [7, С.68]

Если уровень разработанности вопросов теории следственных ситуаций применительно к проблемам экспертологии, теории оперативно-розыскной деятельности и следственной деятельности достаточно высок, то по проблемам судебного разбирательства только намечаются пути исследования. [9, С.157]

Исходным концептуальным положением на пути такого исследования должно являться то, что следственная ситуация для следователя и оперативного работника имеет такую же гносеологическую сущность, что и следственная ситуация для судьи. [10, С.67]

Уточним, что сама этимология слова “следственная” имеет корень “след”, а не “следователь”, а, значит, в суде возникают такие же проблемы исследования следов преступления, что и на предварительном следствии, только с различной степенью информационной неопределенности.

Проблема преодоления информационной неопределенности по уголовному делу поисковопознавательными средствами судьи и актуализирует необходимость исследования судебносудебной ситуации. [11, С.31]

Применяя широко используемый в криминалистике модельный подход, судебносудебную ситуацию определяют и как динамическую информационно-поисковую модель, заключенную в процессуальную форму и детерминированную, с объективной стороны, характером сложившейся ситуации предварительного расследования и поведением участников судебного процесса, с субъективной стороны-мыслительной деятельностью судьи по проверке и оценке доказательств.

Приведенные выше определения, отражая различные аспекты одного и того же криминалистического явления, безусловно, имеют право на существование. Очевидно другим путем простой экстраполяции криминалистических понятий без учета специфики поисковопознавательной деятельности в суде невозможно исследовать гносеологию внутреннего убеждения судьи, решающего познавательные проблемы в судебном разбирательстве; природу судебной ошибки и механизм трансформации экспертной и оперативно-розыскной ситуации в судебную и т.д.

Между тем, полагаем, такое исследование выходит на более высокий теоретический уровень путем введения в понятийный аппарат криминалистики категории “проблемно-поисковая следственная ситуация”, под которой, по нашему мнению, следует понимать наиболее психологизированный вид следственной ситуации, порожденной мыслительной деятельностью судьи (судей), протекаемой в информационном поле, ограниченном, с одной стороны материалами предварительного расследования, с другой- жестко регламентированной процедурой исследования доказательств в судебном заседании и принятии решения по существу дела. [5, С.211]

В структуре судебной ППСС, полагаем, необходимо выделять два этапа: 1. Постановка основной проблемы по уголовному делу-преодоления информационной неопределенности. 2. Поиск решения проблемы, в который следует включать поисково-познавательные средства судьи (приемы судебной тактики) и судебно-криминалистическое прогнозирование. [7, С.74]

По нашему мнению, следует различать два вида судебно-криминалистического прогнозирования-стратегическое и тактическое.

Стратегическое прогнозирование охватывает собой не только познавательную, но и конструктивную деятельность судьи. Это выражается в том, что он оценивает судебную перспективу рассматриваемого им уголовного дела, сопоставляя его с аналогом из прошлого судебского опыта. Соответственно прогнозируются различные варианты пересмотра в кассационной и надзорной судебных инстанциях.

Тактическое прогнозирование, в отличие от стратегического, направлено на выявление возможных следственных ошибок и предупреждение судебных ошибок.

Изучение судебных ситуаций, на наш взгляд, имеет большое научно-практическое значение для дальнейшего развития науки криминалистики.

Библиографический список:

1. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений в сфере миграционной безопасности: Монография/ С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.Д. Каплун, В.Н. Скорик. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015.488 с.

2. Воронин, С.Э. Психотипологический подход в системе криминалистического знания: Монография / С.Э. Воронин, Р.Л. Ахмедшин, Т.А. Алексеева. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015. 323 с.

3. Воронин, С.Э. Нравственно-психологические основы оперативно-розыскной деятельности и уголовного судопроизводства: Монография /С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2018. 168 с.

4. Воронин, С.Э. Пределы судебского усмотрения при постановлении оправдательного приговора / С.Э. Воронин, О.Ю. Александрова. – Красноярск: Изд-во Сибирского юридического института МВД РФ, 2004. – 92 с.

5. Воронин, С.Э. Организация преступного сообщества: уголовно-правовые и криминалистические аспекты / С.Э. Воронин, Е.С. Воронина, А.М. Железняков. – Красноярск: Изд-во СИБУП, 2015. – 328 с.

6. Воронин, С.Э. Диалоги об уголовном судопроизводстве России: Монография / С.Э. Воронин. Хабаровск: Изд-во Дальневосточного института МВД РФ. 2007. 176 с.

7. Воронин, С.Э. Ситуационное моделирование в судебной экспертизе [Текст] / С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Красноярского государственного аграрного университета, 2013. – 159 с. 8. Воронин, С.Э. Актуальные проблемы современной криминалистики [Текст] / С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.А. Степаненко. – Красноярск: Изд-во АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2016. -277 с.

9. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений, связанных с незаконной добычей водных биоресурсов [Текст] / С.Э. Воронин, М.Н. Токарев. – Красноярск: Изд-во СИБУП, 2014. – 278с.

10. Воронин, С.Э. Тайны мироздания в современной науке и религии/ С.Э. Воронин.Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2017.-175 с.

11. Воронин, С.Э. Криминалистика: Практикум /Учебное пособие/ С.Э. Воронин. Красноярск: АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2017. -125 с.

ББК 65.291.6-21

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В современных реалиях стремительных темпов развития технологий, высокой конкуренции и динамичного развития подходов к управлению, компания, которая не вкладывается в развитие, обучение и оценку персонала, по меньшей мере, поступает недальновидно. Поэтому любая организация, стремящаяся завоевать или удержать лидирующие позиции, уделяет повышенное внимание обучению и развитию персонала.

Ключевые слова: персонал, организация, методики оценки, модели оценки, система обучения персонала.

Традиционными методами оценки эффективности обучения персонала на предприятиях являются тестирование, наблюдение, самоотчет, статистический анализ и другие. Среди нетрадиционных методов зарекомендовали себя следующие методики и модели:

- Модель оценки эффективности обучения персонала Д. Киркпатрика;
- V-модель оценки эффективности обучения персонала Дж. Филиппса;
- Таксономия Б. Блума (Bloom's Taxonomy); □ Модель Стаффлбима (Stufflebeam) (CIPP); □ Модель Берна (Bern) (CIRO).

Четырехуровневая модель Д. Киркпатрика на сегодняшний день считается классической. Модель была предложена в 1959 году и опубликована в книге «Четыре ступеньки к успешному тренингу» (Four Levels Evaluation Program) (рис. 1) [2].

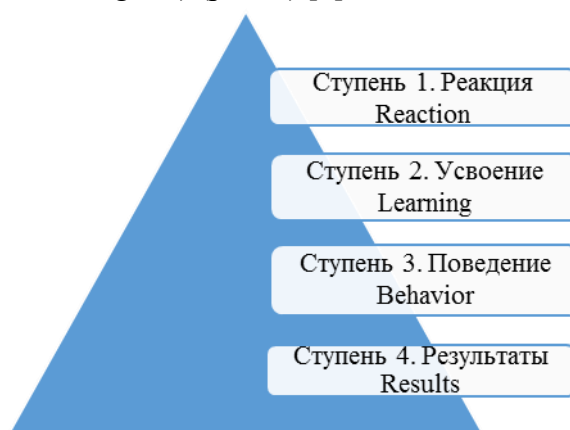


Рис. 1. Модель оценки эффективности обучения персонала Д. Киркпатрика

Ступень 1 Реакция. Измеряется первичная реакция на программу обучения, так называемый «фидбэк» или обратная связь. Применяемые инструменты: Анкеты, Интервью, Фокус-группы.

Ступень 2 Усвоение. Измеряется степень усвоения новых знаний/навыков участниками, а также, каким образом они планируют применять приобретенные навыки на рабочем месте. Применяемые инструменты: Экзамен, Тесты на усвоение материала, Тесты на проверку практических навыков.

Ступень 3 Поведение. Измеряется, каким образом изменилось общее поведение участников, и в какой мере участники тренинга используют новые знания и навыки на рабочих местах. Применяемые инструменты: Контрольный чек-лист оценки изменения рабочего поведения, КРІ.

Ступень 4 Результаты. Измеряется, в какой степени были достигнуты поставленные цели, а также каким образом изменение в поведении влияет на организацию в целом. Результаты должны оцениваться на протяжении хотя бы трех месяцев после окончания тренинга для того, чтобы можно было увидеть отложенные эффекты. Применяемые инструменты: КРІ. Стоит отметить, что при использовании всех уровней модели, процесс оценки эффекта обучения становится очень трудоемким и затратным. Четвертый уровень наиболее сложен для анализа, поскольку требуется

отследить динамику бизнес-показателей организации. В 1991 году Джек Филипс, американский эксперт по работе с персоналом и директор института ROI, дополнил модель Киркпатрика пятым уровнем – ROI (Return on Investments – Возврат на инвестиции). Фактически он ввел конкретный количественный показатель в систему оценки обучения персонала, как расчет процентного соотношения прибыли от обучающего мероприятия к затратам на него (рис. 2) [6].

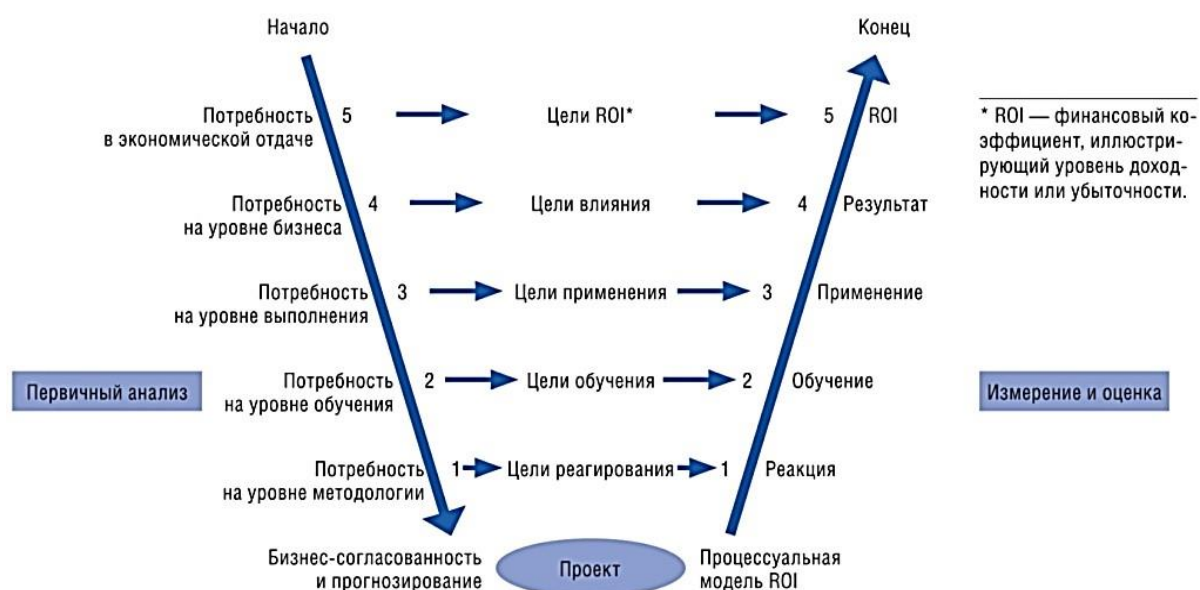


Рис. 2. V-модель оценки эффективности обучения Дж. Филипса

Кроме того, он отметил, что оценка эффективности – это не отдельная программа, а интегральная часть системы. Оценку необходимо выполнять на всех этапах процесса обучения. Благодаря такому подходу стало возможным сделать обучение экономически эффективным.

Еще одна довольно известная модель «Таксономия Блума». Бенджамин Блум предложил эту модель в 1956 году. Основная идея модели состоит в развитии потребности, в анализе, саморазвитии и ответственности самих учащихся. В своей системе все этапы он разделил на три домена, которые представлены на (рис. 3) [1].



Рис. 3. Категории модели «Таксономия Блума»

Каждая из трех сфер основана на предпосылке о том, что все категории внутри каждой сферы расположены строго в определенном порядке по степени нарастания сложности. Такая матричная структура позволяет не только оценить эффективность обучающих программ, но и сконструировать основу для их создания. Еще одной альтернативной методикой оценки эффективности обучения персонала является Модель Стаффлбима (CIPP) расшифровывается как Contextevaluation

(Контекстная оценка), Inputevaluation (Оценка на входе), Processevaluation (Оценка процесса) и Productevaluation (Оценка продукта).

Эти четыре элемента составляют системную модель, которая состоит из четырех основных компонентов [3]:

С – «Контекст». Имеется в виду оценка «контекста» развития.

I – «Вход». Оценка на «входе»: определяются возможные стратегии и методы обучения, его результаты.

P – «Процесс». Происходит оценка процесса развития.

P – «Продукт», или оценка результатов обучения: оцениваются полученные результаты.

Таким образом, эта модель изучает и сам процесс, и его результат – причем потенциал ее огромен: все очень логично и связано воедино в системе обучения и развития персонала.

Модель Берна: CIRO. Схожа с моделью Стаффлбима. Схема CIRO, разработанная Берном, включает следующие этапы оценки: С - Content evaluation, «оценка содержания»; I - Input evaluation, оценка «входов»; R - Reaction evaluation, оценка реакции участников; O – Outcome evaluation, оценка полученных результатов и их сравнение с запланированными [4].

Данная модель также может применяться для оценки эффективности обучения персонала.

Существуют и другие модели оценки эффективности обучения: целевой подход Тайлера (Tyler's Objectives Approach); модель Скривенса, (Scriven's Focus On Outcomes); Прикладная теория Поля Кирнса (Paul Kearns); натуралистический подход Губа (Guba's Naturalistic Approach); модель Брюса Аарона (Bruce Aaron's Model); Бипараметрическая оценка М. Ги и другие. Однако все они в той или иной степени являются производными от модели Киркпатрика или используют ее элементы.

Таким образом, оценивать эффективность обучения персонала предприятия можно с использованием различных моделей. Ведь у каждой из приведенных моделей, имеются свои достоинства и недостатки. На какой из них остановит свой выбор специалист, оценивающий эффективность обучения персонала, полностью будет зависеть от целей, которые поставлены руководством предприятия. Поэтому на сегодняшний день, как считают специалисты, проблемой является не необходимость оценки эффективности обучения или отсутствие таковой, а определение выбора ее конкретного алгоритма и адаптировать его к потребностям конкретного предприятия.

Библиографический список:

1. Денисова А.В. Применение модели «Таксономия Блюма» в оценке эффективности обучения. / А.В. Денисова // Управление персоналом. – 2005. – № 12. – С. 28-30.
2. Киркпатрик Д.Л. Четыре ступеньки к успешному тренингу: практическое руководство по оценке эффективности обучения / Д.Л. Кирпатрик, Д.Д. Киркпатрик. - Москва, Эйч Ар Медиа, 2008. – 128 с. 3. Скиба Е. Тема марта 06: оценка эффективности обучения. Дайджест по девяти основным моделям оценки. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trainings.ru/library/articles/?id=6328> (дата обращения 25.03.2018).
4. Опарина Н.Н. Эффективность обучения и развития топ-менеджеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pro-personal.ru/article/309034-otsenka-effektivnostiobucheniya-i-razvitiya-top-menedzherov> (дата обращения 20.03.2018 г.).
5. Casebourne I., Downes A. Evaluation of learning – a family affair? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://epiclearninggroup.com/uk/files/2013/10/WP_Evaluation_of_learning.pdf (дата обращения: 20.03.2018).
6. Phillips Jack. Making Human Capital Analytics Work: Measuring the ROI of Human Capital Processes and Outcomes / Patricia Pulliam Phillips, Jack Phillips – McGraw-Hill Education, 2015. – 304p.

КОНЦЕПЦИЯ "4P" ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ФАКТОРОВ УСПЕХА КОМПАНИИ

Кривошеева Ю.М., Леута И.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», колледж

Аннотация: Рассматривается актуальность концепции "4p" при определении факторов успеха бизнеса. Принципы формирования и основные составляющие концепции.

Ключевые слова: маркетинг, продукт, цена, место распространения, продвижение.

Формула 4p маркетинга является широко распространенной концепцией маркетинга, которая рассматривает совокупность четырех факторов успеха компании: продукта (product), его цены (price), распространения/места (place) и продвижения (promotion). Все четыре составляющие в оригинале начинаются на английскую букву p (читается как «пи») - product, price, place, promotion. Отсюда и произошло название - маркетинг-микс 4p или просто 4 пи маркетинга.

Идея теории 4P заключается в том, что деятельность компании анализируется по четырем параметрам и дальше разрабатывается маркетинговая политика предприятия. Для оценки ее эффективности нужно знать, как она формируется.



Рис.1 - Концепция "4P" (product, price, place, promotion).

Принципы формирования маркетинговой стратегии.

Формирование товарного ассортимента продукта (product) непосредственно влияет на продажи. При анализе ассортимента товара следует учитывать: существующие рыночные тенденции; время присутствия товара на рынке; анализ продукции такого же рода у конкурентов. Грамотное назначение цены (price). Цена в интернете либо индивидуальна, либо самая низкая из декларируемых в пределах досягаемости.

Продуманная политика сбыта продукции, то есть место (place). Для каждого товара необходимо найти оптимальные каналы реализации - в Интернете это может быть сайт или аккаунт социальной сети. Сайт должен быть "продающим", а значит побуждать посетителя заполнить форму обратной связи, оформить подписку, заказать или купить товар - совершить конверсионное действие. "Лицо" сайта - интерфейс пользователя. Если он интуитивно понятен и удобен для посетителя, найти и заказать товар на сайте ему будет легко. Постоянное продвижение товара (promotion). Потенциальный покупатель должен узнать о товаре, выделить его среди других, соотнести со своими потребностями и убедиться: это именно то, что ему нужно.

Основные составляющие концепции, определим и раскроем их.

1-ое «пи» Product (продукт) - это универсальное название как товару, так и услуге. Чтобы что-то продать, необходимо понимать что продаётся и какая проблема решается. Бизнесу необходимо чётко проработать свой товар или услугу. Помимо качества, которое по умолчанию должно быть отличным, необходимо в рамках продукта проработать не менее важные составляющие такие как: ассортимент; размер; внешний вид; упаковка; характеристики; гарантийное сопровождение; цвет; формат реализации; срок. Это далеко не полный и не

универсальный список составляющих, которые включает в себя продукт. Что-то из этого нужно убрать, что-то наоборот нужно добавить, если прорабатывается товар или услуга. Список у каждого бизнеса будет свой и полностью будет зависеть от продукта. В настоящее время бытует мнение, что первое слово “продукт”, нужно заменить на “решение проблемы” или “ценность для клиента (идеология 4C)”. Так как по логике вещей, люди покупают не продукт, а решение. Однако на наш взгляд не всегда люди покупают “решение”. Некоторые покупки делаются просто ради получения эмоций.

2-ое «пи» Price (цена) - это денежное выражение стоимости товара. Приемы в маркетинговом ценообразовании: широкий спектр скидок; тактика "убыточных цен на наводящий товар" (ниже цены - выше спрос); применение цен меняющихся (выше потребность в товаре - выше цена); тактика "ценовых градаций" (выделение в магазине ценовых зон по уровню качества); "имитация качества" (необоснованное изменение цены товара); особое выставление цены (в сопровождении рисунков, надписей, чего-либо необычного). В данном случае решаются две задачи: первая - стратегия, вторая - детали. Начнём со стратегии, которая может выглядеть, например, одним из следующих образов: дискаунтер; эконом; ниже среднего; средний; выше среднего; Luxury. Следующим этапом в рамках этого блока является проработка деталей. Ведь стратегия - это понятие общее, которое не раскрывает всех нюансов, а они тоже очень сильно влияют на принятие решение, например: сама цена; рассрочка; кредитование; скидки.

3-ее «пи» Promotion (продвижение) - это способы и каналы донесения информации клиенту о продукте. В том числе реклама, которую часто путают с place (местом), что некорректно. Ведь в данном случае задача определить виды рекламы, которые будут использованы, чтобы клиент узнал о компании, узнал о его уникальном торговом предложении.

Можно выбрать каналы и способы рекламы в интернете или оффлайн продвижение. Для примера приведем несколько вариантов: контекстная реклама; e-mail маркетинг; seo-продвижение; билборды; промоутеры с листовками; таргетированная реклама в социальных сетях; реклама в журналах; тизерная реклама; звуковая реклама в супер - маркетах; телевидение; дегустация в торговых центрах.

Канал нулевого уровня	Производитель				Потребитель
Одноуровневый канал	Производитель	Розничная компания			Потребитель
Двухуровневый канал	Производитель	Оптовая компания	Розничная компания		Потребитель
Трёхуровневый канал	Производитель	Оптовая компания	Оптовая компания	Розничная компания	Потребитель

Рис. 2 - Каналы товародвижения.

Всё это и многое другое зависит от Вашей целевой аудитории и бюджета, который выделяется, а он, как правило, не резиновый, поэтому и приходится тщательно подходить к этому моменту.

4-ое «пи» Place (место)

Следующая составляющая комплекса маркетинга - place, место, где будет реализовываться продукт, через какой канал будет поступать продукт к клиенту. Политика сбыта товара должна

тщательно продумываться, необходимо учитывать следующие факторы: удобное место и время торговли, по сравнению с другими точками; сервис (послепродажный), в случае возврата или обмена товара, стимулирующий повторные сделки; дополнительная информация о новых товарах или акциях.

Маркетинговые стимулы	Другие стимулы	"Черный ящик" покупателя		Реакция покупателя
Товар	Экономические	Личностные характеристики покупателя	Процесс принятия решения покупателем	Выбор товара
Цена	Технологические			Выбор торговой марки
Распространение	Политические			Выбор дилера
Продвижение	Культурные			Время покупки
				Объем покупки

Рис. 3 Маркетинговые стимулы.

Не маловажно организовать реализацию товаров через другие каналы. Возможно, продукция будет продаваться через посредников, напрямую. При этом необходимо провести расчет обеспечения продукцией набранных каналов, а также какие и сколько посредников нужно.

Это позволит минимизировать в будущем затраты на сбыт.

Таким образом, учет четырех составляющих концепции "4р" позволяет формировать всевозможные программы потребительской лояльности и являться критерием оценки их успешного проведения. Она нацелена на своих потребителей - на их желания и предпочтения, на совместное плодотворное сотрудничество и неременное получение от них обратной связи, чтобы в дальнейшем улучшать свои продукты и услуги, а также механизмы их продвижения.

Библиографический список:

1. Андросов, Н. Интернет маркетинг на 100% / Н. Андросов, И. Ворошилова, Д.В. Долгов. – СПб.: Питер, 2012. – 240 с.
2. Васильев, Г.А Рекламный маркетинг: учеб. пособие / Г.А. Васильев, В.А. Полякова. – М.: Вузовский учебник, 2013. – 276 с.
3. Котлер, Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер; ред. Н.М. Макарова. - М.: Вильямс, 2016. - 656 с.
4. Морозов, Ю. В Основы маркетинга: учебное пособие. – 8-е изд. – М.: Дашков и К, 2016. – 156 с.

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТАКТИКИ СУДЕБНОГО СЛЕДСТВИЯ

Кудрявцев А.С. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье рассматриваются отдельные вопросы следственной тактики применительно к ситуации судебного разбирательства.

Ключевые слова: суд, тактика, ситуация.

Проблема роли и места тактики судебного следствия в понятийном аппарате криминалистики сравнительно недавно инициировала ожесточенную полемику в научной литературе, которая продолжается и до настоящего времени. [1, С.288]

Так, одни авторы вообще отрицают тактику судебного следствия, аргументируя это тем, что “потребность разработки криминалистикой вопросов судебного следствия никем и ничем не доказана и выглядит неким навязыванием того, что практике не требуется. А заслуживающие внимания вопросы планирования судебного следствия являются предметом изучения процессуальной науки. [2, С.112]

Другие ученые, признавая факт существования тактики судебного следствия, сводят ее только к тактике защиты и обвинения. При этом они исходят из того, что “судьи не должны исследовать доказательства, а лишь делать вывод на основе представления доказательств и доводов сторон”. [3, С.48]

Третья позиция авторов, получившая наибольшее признание в научной литературе, признает необходимость включения в предмет криминалистики такого элемента, как тактика судебного следствия, отмечая, что “дальнейшее развитие криминалистической науки и судебной практики показало-ее рекомендации с успехом могут применяться и в процессе судебного следствия”. [4, С.52]

Не останавливаясь на узловых моментах этой научной дискуссии, отметим, что основной причиной расхождения мнений ученых по данной проблеме, на наш взгляд, как-раз и является недостаточная разработанность учения о судебно-следственных ситуациях. Судебно-следственная ситуация, как категория, находящаяся в зоне пересечения предметов уголовного процесса, криминалистики и юридической психологии, позволяет в едином блоке научных проблем рассматривать и уголовно-процессуальные вопросы доказывания в суде; и криминалистические вопросы тактики производства судебно-следственных действий; и психологические аспекты поисково-познавательной деятельности судьи. [5, С.29]

В качестве одного из приемов судебной тактики, на наш взгляд, выступает судебная версия. Она должна включаться в содержание второго (поискового) этапа судебной ситуации и направлена на решение основной проблемы преодоления информационной неопределенности по уголовному делу. Между тем, применение версионного метода в судебном разбирательстве имеет свои особенности, связанные со спецификой познавательной деятельности в суде. [6, С. 67]

Так, познавательная деятельность судьи при отправлении правосудия тесно переплетается с конструктивной (т.е. деятельностью по принятию решений), так что отделять ее можно только теоретически. И, хотя ситуации в суде так или иначе корреспондируют с ситуациями преступления, по сути, это - вторичная реконструкция события преступления, т.к. все мыслительные операции в судебном разбирательстве осуществляются на основе производной, вторичной модели прошлого события. Поэтому, если следователь имеет дело с первоначальной моделью расследуемого события преступления, то судья - с “моделью модели”, где в качестве “заместителя оригинала” выступают не факты преступления и следовая картина, а модель преступления, построенная следователем. Иначе говоря, познание судьи всегда носит опосредствованный характер, что накладывает отпечаток на всю поисково-познавательную деятельность в суде. Отсюда - производный, вторичный характер и судебных версий по отношению к следственным версиям. [7, С.36]

Несмотря на то, что судебная версия носит производный характер, это вовсе не означает, что она является точной копией следственной версии. Напротив, сложная гносеология внутреннего убеждения судьи, детерминированная необходимостью принятия ответственного решения по делу, заставляет судью испытывать выводы предварительного следствия “на прочность” - выдвигая контрверсии. При этом судья должен оценивать эти выводы как версию обвинения, что обязывает его выдвинуть собственное, противоположное по своей направленности предположение. [8, С.49]

Контрверсия не имеет фактической базы, абстрактна и образуется не свойственным для подлинных версий путем - операцией логического отрицания версии обвинения (убийство совершено Н. - версия обвинения; убийство совершено не Н. - контрверсия). [9, С.136]

От контрверсий, которые по своей природе являются одновременно версиями планирования и ретросказательными версиями, на наш взгляд, существенно отличаются предсказательные версии-версии судебно-криминалистического прогнозирования. Они по своей гносеологической сущности значительно отличаются от контрверсий, так как направлены не столько на анализ ситуации преступления, сколько на оценку будущего судебного решения. При этом необходимо учитывать, что судебно-криминалистическое прогнозирование имеет ряд особенностей, позволяющих отличать его от иных видов криминалистического прогнозирования. [10, С.59]

По нашему мнению, следует различать два вида судебно-криминалистического прогнозирования-стратегическое и тактическое.

Стратегическое прогнозирование охватывает собой не только познавательную, но и конструктивную деятельность судьи. Это выражается в том, что он оценивает судебную перспективу рассматриваемого им уголовного дела, сопоставляя его с аналогом из прошлого судейского опыта. Соответственно прогнозируются различные варианты пересмотра в кассационной и надзорной судебных инстанциях. [11, С.43]

Тактическое прогнозирование, в отличие от стратегического, направлено на выявление возможных следственных ошибок и предупреждение судебных ошибок.

Природу внутреннего убеждения судьи, на наш взгляд, следует рассматривать именно с позиции стратегического прогнозирования. Причем, "...опыт убедительно свидетельствует, что критерием истины в правосудии может быть только внутреннее убеждение следователя, прокурора и, главное,-судьи". Здесь, как-раз, и возникает проблема избирательности восприятия судьи. [6, С.114]

Избирательность восприятия судьи, по нашему мнению, должна включать в себя оценку восприятия всех участников судебного процесса: обвинителя, защитника, гражданского истца, гражданского ответчика и др.

Задача судьи как-раз состоит в том, чтобы имеющимися в его распоряжении поисковопознавательными средствами преодолеть избирательность восприятия всех участников судебного разбирательства, объективно оценив доказательства с точки зрения их достаточности для вынесения приговора.

Изучение вопросов следственной тактики применительно к ситуациям судебного разбирательства, на наш взгляд, имеет большое научно-практическое значение для дальнейшего развития науки криминалистики.

Библиографический список:

1. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений в сфере миграционной безопасности: Монография/ С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.Д. Каплун, В.Н. Скорик. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015.488 с.
2. Воронин, С.Э. Психотипологический подход в системе криминалистического знания: Монография / С.Э. Воронин, Р.Л. Ахмедшин, Т.А. Алексеева. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015. 323 с.
3. Воронин, С.Э. Нравственно-психологические основы оперативно-розыскной деятельности и уголовного судопроизводства: Монография /С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2018. 168 с.
4. Воронин, С.Э. Пределы судейского усмотрения при постановлении оправдательного приговора / С.Э. Воронин, О.Ю. Александрова. – Красноярск: Изд-во Сибирского юридического института МВД РФ, 2004. – 92 с.

5. Воронин, С.Э. Организация преступного сообщества: уголовно-правовые и криминалистические аспекты / С.Э. Воронин, Е.С. Воронина, А.М. Железняков. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2015. – 328 с.
6. Воронин, С.Э. Диалоги об уголовном судопроизводстве России: Монография / С.Э. Воронин. Хабаровск: Изд-во Дальневосточного института МВД РФ. 2007. 176 с.
7. Воронин, С.Э. Ситуационное моделирование в судебной экспертизе [Текст] / С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Красноярского государственного аграрного университета, 2013. – 159 с.
8. Воронин, С.Э. Актуальные проблемы современной криминалистики [Текст] / С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.А. Степаненко. – Красноярск: Изд-во АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2016. – 277 с.
9. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений, связанных с незаконной добычей водных биоресурсов [Текст] / С.Э. Воронин, М.Н. Токарев. – Красноярск: Изд-во СИБУП, 2014. – 278 с.
10. Воронин, С.Э. Тайны мироздания в современной науке и религии / С.Э. Воронин. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2017. – 175 с.
11. Воронин, С.Э. Криминалистика: Практикум / Учебное пособие / С.Э. Воронин. Красноярск: АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2017. – 125 с.

ББК 60

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ ДЕТЕРМИНАНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ В САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Кукса З.С., Ганичева Д.Е., Королева К.И., Родина А.М., Коваль И.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. Одной из проблем в системе управления является обеспечение его эффективности. Доказано, что в этом аспекте является имманентным элементом является обеспечение обратной связи между субъектом и объектом управления. Установлено, что в системе управления социальными процессами имманентную функцию могут выполнять социологические исследования. Социологическая информация о состоянии деятельности личности, социальных образований позволяет обеспечивать субъекту эффективные управленческие взаимодействия, обеспечивать более полное использование потенциала работающих.

Ключевые слова: управление; эффективность управления; социологическое обеспечение управления.

Управленческая деятельность – это принятие и реализация эффективных решений. Выработка управленческих решений предполагает наличие субъекта их реализации. Следовательно, субъект деятельности выступает ключевым звеном в их осуществлении. Поэтому необходимо учитывать его возможности воспринимать и реализовывать принятые решения.

Практика показывает, что успех реализации решений в существенной мере зависит от настойчивости, конкурентоспособности, ориентации на успех специалиста и его подчиненных. Кроме этого их реализация предполагает наряду с этим – это восприятие качества принятых решений – это самооценка, самоощущение, восприятие их подчиненными, уверенность и самоуверенность в их эффективности.

Оптимизм и уверенность в успехе, благодаря новым решениям тогда достигают цели, когда подчиненные и вышестоящие, коллеги помогают и содействуют реализации принятых решений. Как правило, индивидуально принятые решения, ориентированные на информирование других (вышестоящих, коллег, подчиненных), предполагают терпение, настойчивость, ориентацию на успех и конкурентность в первую очередь у специалиста. Именно по этим основаниям руководитель предстает в качестве самоактуализирующегося, самоосуществляющегося, самосоревнующегося использующего и выражающего свой управленческо-гуманистический потенциал с позиций необходимости реализации социального заказа. Другими словами, руководитель призван по своим качествам соответствовать требованиям подготовки и выработки лучших управленческих решений.

Менеджер самостоятельно и сознательно стремящийся к подготовке и выработке лучших управленческих решений (для чего: проводит анализ и самостоятельные исследования, обеспечивает активное участие во всех процессах подготовки и принятия и реализации управленческих решений). Менеджер, знающий и использующий способы оптимизации личной формы, группового взаимодействия. Менеджер, адаптирующий себя и своих подчиненных к позитивному взаимодействию.

У каждого менеджера – свои деловые и личностные качества. Однако далеко не каждая его способность обеспечивает успех в деятельности. В его деятельности важно знать и осуществлять, чтобы его подчиненные не сомневались и были уверены в том, что реализации принятым решениям «ничто не может помешать» (См. табл. 1, 2).

Таблица 1

Социологические данные о влиянии терпеливости и твердости на стремление к успеху студентов экономического потока в самостоятельной управленческой деятельности

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Способности специалиста формировать и применять управленческие ценности в мотивационном взаимодействии с подчиненными в целях создания конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус		
	Юноши	Девушки	
	Директора	Директора	Недиректора
1. Достаточно ли у Вас терпения?			
А) Моему решению ничто не может помешать;	100,0	25,0	66,7
Б) обычно я заканчиваю начатое		75,0	33,3
В) если сразу ничего не выходит, я бросаю начатое			

Примечание 1.

1. 100,0 % юношей - «директоров», 25,0 % девушек – «директоров» и 66,7% девушек=»недиректоров» 127Э потока в своей деятельности ориентированы на достижение конечного результата и успеха, они полностью уверены в том, что смогут достичь поставленной цели. Более того, по их мнению, реализации их решения «ничто не может помешать». Правомерно, констатировать, что они готовы к реализации функций научного управления: они способны предвидеть, прогнозировать, проектировать, планировать, использовать управленческие технологии, мотивировать и контролировать реализацию своих решений, они терпеливы и настойчивы.

2. В то же время 75,0 % девушек- «директоров» и 33,3 % девушек - «недиректоров» в использовании своего потенциала не ориентированы на достижение конечного результата и успеха, они полностью не уверены в том, что смогут достичь поставленной цели. Более того, по их мнению, реализации их решения «могут помешать многочисленные причины». Они не готовы к реализации

функций научного управления: они не способны предвидеть, прогнозировать, проектировать, планировать, использовать управленческие технологии, мотивировать и контролировать реализацию своих решений, они недостаточно терпеливы и настойчивы. У них наблюдается недостаток знаний и способностей, у них имеются существенные недостатки в опережающем отражении социально-производственных и управленческо-деловых ситуациях, они пока не могут оптимизировать свою управленческую форму, они не могут аккумулировать необходимую для управленческой деятельности информацию.

У них наблюдается недостаток знаний и способностей, у них имеются существенные недостатки в опережающем отражении социально-производственных и управленческо-деловых ситуациях, они пока не могут оптимизировать свою управленческую форму, они не могут аккумулировать необходимую для управленческой деятельности информацию.

Выводы

Согласно социологическим данным, значительная часть – 25,0 % юношей - «директоров» и 40,0 % девушек – «директоров» не подготовлены к реализации функций научного управления. Они не рассматривают свой потенциал достаточным для реализации функций научного управления. Эта часть студентов не обладает качественными управленческими способностями, у неё нет активной позиции для использования своего потенциала в реализации функций научного управления в своей профессионально-управленческой деятельности. Несомненно, что преподавательские установки, а также социологические данные о потенциале студентов 127 потока в ходе формирования их в качестве специалистов, должны быть использованы в социализационном процессе.

Таблица 2

Социологические данные о влиянии терпеливости и твердости на стремление к успеху студентов управленческого потока в самостоятельной управленческой деятельности

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Способности специалиста формировать и применять управленческие ценности в мотивационном взаимодействии с подчиненными в целях создания конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Юноши	Девушки
	Директора	Директора
2. Достаточно ли у Вас терпения?		
А) Моему решению ничто не может помешать;		
Б) обычно я заканчиваю начатое	75,0	80,0
В) если сразу ничего не выходит, я бросаю начатое	25,0	20,0

Примечание 2.

1. 75,0 % юношей - «директоров» и 80,0 % девушек – «директоров» 127М потока в своей деятельности ориентированы на достижение конечного результата и успеха, они полностью уверены в том, что смогут достичь поставленной цели. Более того, по их мнению, реализации их решения «ничто не может помешать». Правомерно констатировать, что они готовы к реализации функций научного управления: они способны предвидеть, прогнозировать, проектировать, планировать, использовать управленческие технологии, мотивировать и контролировать реализацию своих решений, они терпеливы и настойчивы.

2. В то же время 20,0 % юношей - «директоров» и 20,0 % девушек - «директоров» в использовании своего потенциала не ориентированы на достижение конечного результата и успеха, они полностью не уверены в том, что смогут достичь поставленной цели. Более того, по их мнению, реализации их решения «могут помешать многочисленные причины». Они не готовы к реализации функций научного управления: они не способны предвидеть, прогнозировать, проектировать, планировать, использовать управленческие технологии, мотивировать и контролировать

реализацию своих решений, они недостаточно терпеливы и настойчивы. У них наблюдается недостаток знаний и способностей, у них имеются существенные недостатки в опережающем отражении социально-производственных и управленческо-деловых ситуациях, они пока не могут оптимизировать свою управленческую форму, они не могут аккумулировать необходимую для управленческой деятельности информацию. Выводы

Согласно социологическим данным, значительная часть – 20,0 % юношей-«директоров», 20,0 % девушек-«директоров не рассматривают свой потенциал достаточным для реализации функций научного управления. Эта группа респондентов не обладает качественными управленческими способностями, у неё нет активной позиции для использования своего потенциала в реализации функций научного управления в своей профессионально-управленческой деятельности.

Несомненно, что преподавательские установки, а также социологические данные о потенциале студентов потока в ходе формирования их в качестве специалистов должны быть использованы в социализационном процессе.

Образование является важнейшей качественной характеристикой человека, определяющей характер и эффективность его трудовой деятельности, его социальный статус.

Согласно концепции «Опережающее образование», действующие вузы не только должны, но и, согласно социологическим данным, могут на основе знаний законов естественных наук, законов социальных наук, общесоциологических и формационных законов, экономики, управления, могут обладать способностями, используя свои сущностные силы, создавать и применять конкурентные преимущества в своей жизнедеятельности.

В результате осуществления этих мероприятий становится возможной реализация концепции «Опережающее образование» [1; 2].

Как видно, преподавательский фактор, используя социологические данные, может обеспечить более высокий уровень подготовки студентов в вузе [3; 308-318С, 493-498С; 4; 336348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; [3; 308-318С, 493498С; 4; 336-348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; 8,125177С; 9, 106-151Р; 10, 245-297С; 11, 211-257Р; 12, 157-193С; 13,204-272,С].

Применение изобретательского уровня технологий детерминирует реализацию концепции «Опережающее образование» в действующих вузах [1; 2].

В общей сложности, как показывает опыт управления вузовскими социализационными процессами, эффект качественной подготовки формируемых специалистов неотделим от применения непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов.

Библиографический список:

1. Коваль И. В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Системно-комплексный способ перехода от типа «догоняющего обучения» к «опережающему типу обучения» (Идентификационный №2008102905); Коваль И. В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Социологический способ перехода от типа «догоняющего бизнес-образования» к «опережающему типу бизнес-образования» (Идентификационный №2008101606).

2.Коваль И. В. Подготовка специалистов для создания конкурентных преимуществ» (Идентификационный № 2012108063); Коваль И. В. Использование изобретательскоинновационной грамотности специалистов в инновационных системах (Идентификационный № 2012119768).

3. Коваль И.В. Социологические эссе: идеологемы, теории, концепции, способы формирования основ социально-взрывного типа жизнедеятельности россиян. Том1. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 570 с.

4. Коваль И. В. Социологические эссе: угрозы России и обеспечение её безопасности на основе проекта «Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов». Том 2. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 618 с.

5. Коваль И.В. Социологические эссе: теория и практика применения непосредственной производительной силы науки в социолого-изобретательском способе реализации национальной идеи развития России: опыт, проблемы.– Красноярск. Том 3.– СФУ. – 2015. – 696с.
6. Коваль И.В. Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки на экономическом факультете СИБУПа для подготовки конкурентоспособных специалистов.- Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 500 с.
7. Koval I. V. Sociological essays: ideologems, theories, concepts, ways of bases of social and explosive tipe of activity of Russians . – Krasnoyarsk: "Letter print", 2015. – 580p.
- 8.Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы готовности специалистов физкультурно-спортивного профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 8. – Красноярск, Литерапринт. 2018. - 374с.
- 9.Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы подготовки специалистов экономического и управленческого профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 9. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 520с.
10. Koval I.V.Sociological эссс: "forsayt-determinants – "Components of the motivational and activity sphere of training of specialists of an economic and administrative profile to creation of competitive advantages": monograph. Volume 9. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 442 p.
11. Koval I.V. Sociological essay: "Forsythe determinants - "Components of the motivational and activity sphere of asports profile to creation of compitive advantages»: monograph. Volume 8. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 318 p.

ББК 65.433.(2 Рос)

ТУРИЗМ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Лихачев А.В., Ридель Л.Н. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: статья посвящена вопросам развития туризма в Красноярском крае. Дано определение инновационного потенциала. Рассмотрены правовые и экономические условия для ускорения развития въездного и внутреннего туризма.

Ключевые слова: туристические услуги, внутренний туризм, туристические ресурсы.

В нашей стране международный туризм активно начал развиваться в 90-х годах. Развитие туристических услуг имело положительную тенденцию до 2014 года. На этот момент основной этап становления многих компаний уже произошёл. Разразившийся экономический кризис 2014-2018 годов привел к краху некоторых туристических компаний. Однако, большинство компаний выжило и успешно работает.

Рынок туристических услуг Красноярского края также начал активно развиваться с 1992 года. Актуальным направлением для туристической инфраструктуры края стал выездной туризм. Сейчас направленность на выездной туризм у 330 красноярских туристических фирм сохраняется по-прежнему, оказанием же услуг по въездному туризму занимается около 20 компаний края.

Красноярский край обладает большой туристской привлекательностью, что обуславливается уникальным комплексом туристских ресурсов. Эти ресурсы складываются из совокупности важных факторов, таких как:

- Историческое и культурное наследие региона, неразрывно связанное с историей и культурой всей России
- Географическое положение Красноярского края как отправной точки туристских маршрутов по Сибири, городам Дальнего Востока, странам Азиатско-Тихоокеанского региона;
- Место проведения международных конгрессов, симпозиумов, семинаров, выставок, ярмарок, фестивалей способствующее развитию в регионе делового и событийного туризма; - Место проведения международных соревнований по различным видам спорта - Наличие привлекательных природных ресурсов.

Несмотря на высокий потенциал края в данной сфере, на сегодняшний день состояние отрасли, ориентированной на въездное и внутренние направления, практически нет. Ежегодно край посещают немного больше 1000 иностранных граждан.

Необходимо обратить внимание на недостаточное развитие инфраструктуры гостиничнотуристского комплекса, состояние которого не соответствует мировым стандартам в туризме, проблему нехватки гостиничных номеров среднего класса и недорогих гостиниц для молодежного туризма, малое количество специализированных автотранспортных средств для перевозки туристов, неудовлетворительное состояние объектов экскурсионного показа, недостаточность масштабной и системной работы по созданию и продвижению положительного имиджа края, направленного на формирование представления о крае как о месте, благоприятном для туризма.

Поэтому развитие туризма в крае должно быть направлено на создание и развитие современной инфраструктуры, освоение новых технологий туристского бизнеса, установление разносторонних связей с зарубежными и российскими партнерами. Эффективная работа туристского комплекса поможет не только значительно пополнить бюджет края, но и образовать новую сферу занятости населения, стимулировать вовлечение в оборот дополнительных капиталов на территории края. Кроме того, она позволит сохранить культурно-исторические памятники, природные национальные парки и заповедники; оздоровить экологическую обстановку; развить сферу услуг; будет способствовать обустройству населенных пунктов и дорог края. Правовые и экономические условия для ускорения развития въездного и внутреннего туризма можно создать с помощью предоставления льготного режима налогообложения предприятиям туризма, специализирующимся на организации внутреннего туризма, на территории края, а также привлечь инвестиции российских и иностранных компаний, вкладывающих средства в развитие туристской инфраструктуры в крае; принять краевые целевые программы, включающие все перспективные для туризма районы края.

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОФИЛИРОВАНИЕ В КРИМИНАЛИСТИКЕ

Магеррамов Р.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье рассматривается проблема построения психологического портрета представителя радикального ислама.

Ключевые слова: преступник, профиль, криминалистика.

Метод построения «психологического профиля преступника» уже давно получил широкое признание как в криминалистической науке, так и в розыском деле. Психологический профиль (портрет) преступника, как правило, применяется для описания особенностей и специфических деталей действий преступника, исходя из анализа объектов материального мира и основных законов психологии, что позволяет называть его одним из методов психодиагностики места происшествия.

Кроме того, полагаем, данный метод можно рассматривать и как один из вариантов криминалистического прогнозирования. [1, С.212]

Впервые о возможности диагностики места происшествия с помощью психологического портрета преступника заговорили криминалисты США. Исследования, проведенные ими, показали, что можно делать выводы об образе жизни, криминальных особенностях и месте постоянного проживания т.н. “серийного преступника” на основании данных, свидетельствующих о том, где, когда и как были совершены им преступления. [2, С.34]

В отечественной научной литературе также предпринимаются попытки психодиагностики МП с помощью методики построения психологических портретов вероятных преступников. Особенность таких исследований состоит в том, что большинство трудов, посвященных данной проблеме, в качестве объекта исследования выбирают личность сексуального маньяка. И это не случайно, так как преступление данного вида имеет важный системообразующий фактор - серийность, который позволяет исследовать данное явление с помощью системного и ситуационного методов. В связи с этим представляются удачными результаты исследования известного психиатра А.О. Бухановского, составившего вероятный портрет Чикатило, который полностью совпал с реальным. [3, С. 32]

Что же касается психологического профиля ваххабита, то здесь ситуация осложняется тем, что отсутствует самая главная детерминанта, необходимая для выведения уравнения канонической корреляции – серийность преступлений, если только не считать устойчивым признаком совершения преступлений исследуемого вида приверженность лица учению салафитов (салафийя). Выстраивая психологический профиль российского ваххабита, мы основывались на материалах уголовных дел, возбужденных по признакам статьи 282 УК РФ «Возбуждение национальной, расовой или религиозной вражды», а также статьи 205 УК РФ «Терроризм». В своем исследовании мы умышленно не касались проблемы шахидок, которая требует самостоятельного изучения и выходит за рамки исследовательских задач настоящей статьи. [8, С.55]

Итак, на основе изученных нами материалов уголовных дел среднестатистический российский ваххабит представляет собой молодого человека в возрасте от 18 до 25 лет, имеющего среднее или средне-профессиональное образование. Как правило, это - уроженец Северного Кавказа, хотя из этого правила уже есть свои, причем, весьма тревожные исключения. [4, С.44]

Например, известный ваххабит и лидер кавказских сепаратистов Саид Бурятский (Александр Тихомиров), ликвидированный спецслужбами России в марте 2010 года, являлся уроженцем Бурятии.

Как правило, молодой человек, принявший учение салафитов, происходит из многодетной семьи, являясь самым младшим ребенком в семье. Очень часто он занимает, как в семье, так и в школьном коллективе, положение «аутсайдера», что, в скором времени, неизбежно противопоставит юношу окружающему его враждебному миру. Поскольку по характеру лидерскими качествами он не обладает, являясь «ведомым», то очень быстро такой неуверенный в себе молодой человек попадает под влияние ребят, обладающих ярко выраженными лидерскими качествами. В результате, после окончания лицея или колледжа, «поиск себя» и желание обрести более значимый социальный статус (фактически, это - та же сублимация по Фрейд), нежели у него был в школе и семье, приводит этих юношей в исламские экстремистские организации (как у нас, например, в Москве и Санкт-Петербурге очень часто таких «ищущих» ребят «поиск себя» приводит к скинхедам). [5, С.22]

Далее, идеологическая работа ваххабитов с такими людьми выстраивается по следующей схеме: используя то, что учились они в школе достаточно плохо, а также, как правило, лишены способности к аналитическому мышлению, алимы (учителя Ислама) заставляют выучивать их огромное количество сур на арабском языке. [6, 7, 9, 10]

Кстати, покойному Саиду Бурятскому ставилось в заслугу то, что он помнил наизусть 40 хадисов «Навави с шархом», «Акида Тахави» и «Умдатуль Ахкам». Бездумная «зубрежка» коранических текстов на арабском языке (отметим, что подобную психотехнику зомбирования с помощью бесконечных мантр практикуют и кришнаиты в отношении своих адептов) вкупе с массивной проповедью экстремистского содержания в отношении неверных («кяфиров») вскоре приносит свои долгожданные плоды: «созревший» юноша до глубины души проникается идеями «джихада» и желает уже в реальности обратить всю свою накопившуюся злость против ненавистных иноверцев – «свиноедов». А дальше эта идеологическая платформа юного ваххабита неизбежно накладывается на военную романтику «лесного братства», красивые ритуалы богослужения «воинов Ислама» в «полевых» условиях и прочую идейную чепуху, ставшую значимой для этого дезориентированного молодого человека – к сожалению, теперь уже хорошо знающего, куда и против кого направить свою неумную, абсолютно «слепую» энергию разрушения. В результате подобных достаточно умелых манипуляций алимов (улемов) с сознанием молодого человека теперь он абсолютно убежден, что убийство «некомбатантов» (женщин, стариков, детей) является поступком, всецело одобряемым Аллахом, гостеприимно открывающим перед ним, террористом – смертником, врата в долгожданное Царствие Небесное.

[11, С.47]

Сказанное выше позволяет сделать обоснованный вывод о необходимости вооружить современного следователя знаниями в области общей и юридической психологии для успешного решения криминалистических задач - особенно, при расследовании преступлений, связанных с религиозным экстремизмом.

Библиографический список:

1. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений в сфере миграционной безопасности: Монография/ С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.Д. Каплун, В.Н. Скорик. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015.488 с.
2. Воронин, С.Э. Психотипологический подход в системе криминалистического знания: Монография / С.Э. Воронин, Р.Л. Ахмедшин, Т.А. Алексеева. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015. 323 с.
3. Воронин, С.Э. Нравственно-психологические основы оперативно-розыскной деятельности и уголовного судопроизводства: Монография /С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2018. 168 с.
4. Воронин, С.Э. Пределы судейского усмотрения при постановлении оправдательного приговора / С.Э. Воронин, О.Ю. Александрова. – Красноярск: Изд-во Сибирского юридического института МВД РФ, 2004. – 92 с.
5. Воронин, С.Э. Организация преступного сообщества: уголовно-правовые и криминалистические аспекты / С.Э. Воронин, Е.С. Воронина, А.М. Железняков. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2015. – 328 с.
6. Воронин, С.Э. Диалоги об уголовном судопроизводстве России: Монография / С.Э. Воронин. Хабаровск: Изд-во Дальневосточного института МВД РФ. 2007. 176 с.
7. Воронин, С.Э. Ситуационное моделирование в судебной экспертизе [Текст] / С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Красноярского государственного аграрного университета, 2013. – 159 с.
8. Воронин, С.Э. Актуальные проблемы современной криминалистики [Текст] / С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.А. Степаненко. – Красноярск: Изд-во АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2016. -277 с.
9. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений, связанных с незаконной добычей водных биоресурсов [Текст] / С.Э. Воронин, М.Н. Токарев. – Красноярск: Изд-во СИБУП, 2014. – 278 с.

10. Воронин, С.Э. Тайны мироздания в современной науке и религии/ С.Э. Воронин. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2017.-175 с.

11. Воронин, С.Э. Криминалистика: Практикум /Учебное пособие/ С.Э. Воронин. Красноярск: АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2017. -125 с.

ББК 65.271.319

УДК 368.9

К ХАРАКТЕРИСТИКЕ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ

Малышев К.А Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»

Аннотация: В статье приводится характеристика личного страхования, его видов и особенностей, исследования рынка личного страхования в г. Красноярске, выводы и предложения по развитию.

Ключевые слова: личное страхование, страхование жизни, страхование от несчастных случаев, андеррайтинг.

Личное страхование - это форма защиты физических лиц от рисков, которые угрожают жизни человека, его трудоспособности, здоровью.

Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» устанавливает, что объектами личного страхования могут быть имущественные интересы, связанные с:

- это дожитием граждан до определенного возраста или срока, смертью, наступлением в жизни граждан иных событий (то есть страхование жизни);
- это причинением вреда жизни или здоровью граждан, оказанием им медицинских услуг (страхование от несчастных случаев и болезней и соответственно медицинское страхование) [2].

Личное страхование проводится в обязательной и добровольной форме, страховщик не принуждает страхователя к заключению договора, также страховщик вправе отказаться от принятия на себя рисков страхователя.

В соответствии со ст. 934 ГК РФ [3] по договору личного страхования страховщик обязуется за обусловленную страховую премию, уплачиваемую страхователем, выплатить единовременно или выплачивать периодически страховую сумму в случае причинения вреда жизни или здоровью самого страхователя или названного в договоре застрахованное лицо, также достижения им определенного возраста или наступления в его жизни другого предусмотренного договором страхового случая.

Величина нетто-ставки по личному страхованию зависит от следующих факторов [3]:

- возраста и пола страхователя или застрахованного на момент вступления договора в силу;
- вида, размера и срока выплаты страховых сумм;
- срока и периода уплаты страховых взносов;
- срока действия договора страхования;
- номинальной годовой нормы доходности, запланированной в расчете дохода от инвестирования средств страховых резервов по долгосрочным видам страхования;
- статистических данных и таблиц смертности;

Приведем характеристику отдельным видам личного страхования.

1. *Страхование от несчастных случаев.* Несчастный случай - это внезапное, непредвиденное внешнее воздействие на организм человека, следствием которого становится временное или постоянное расстройство здоровья, или смерть застрахованного [4].

Страхование от несчастных случаев предусматривает полную или частичную выплату страховой суммы в связи с наступлением определенного риска, связанных с жизнью и здоровьем страхователя или застрахованного.

Обязательное страхование от несчастных случаев предусмотрено законодательством для определенного перечня категорий граждан, в их число входят военнослужащие, работники правоохранительных органов и суда, сотрудники МЧС и некоторые другие категории. Добровольное страхование предусматривает свободу выбора страхователя в том, на какую сумму и срок он хочет заключить договор и какие конкретно риски желает застраховать. Договор добровольного страхования от несчастных случаев заключается по заявлению страхователя юридического или физического лица, а не в силу обязательного требования.

Последствием любого несчастного случая, причинившего вред здоровью или жизни гражданина, будут снижение временного или постоянного дохода или же дополнительные расходы, возникшие в связи с утратой трудоспособности или смертью застрахованного, и страховая компания обязана выплатить страховую сумму в фиксированном виде или в виде компенсации дополнительных расходов, вызванных данным страховым случаем. Условия признания и непризнания страховых случаев приведены в таблице 1.

Таблица 1 –Условия признания и непризнания страховых случаев

Страховыми случаями признаются	Страховыми случаями не признаются
1. Временная утрата застрахованным лицом общей трудоспособности. 2. Постоянная утрата застрахованным лицом общей трудоспособности (инвалидность). 3. Смерть застрахованного лица, явившаяся следствием несчастного случая.	1. Совершения застрахованным лицом умышленного преступления, обусловившего наступление страхового случая. 2. Совершения выгодоприобретателем умышленного преступления, направленного и повлекшего за собой наступление страхового случая, выразившегося в смерти застрахованного лица. 3. Управления застрахованным лицом транспортным средством в состоянии любого вида опьянения, либо передачи управления лицу, находящемуся в состоянии опьянения, или лицу, не имеющему права на вождение данного средства транспорта. 4. Умышленного причинения застрахованным лицом себе телесных повреждений. 5. Военных действий или иных военных мероприятий, гражданской войны, народных волнений или забастовок. 6. При ядерном взрыве, радиации или радиоактивном заражении.

Составлено автором по[4]

Договор страхования может быть заключен в свою пользу или в пользу третьего лица. Застрахованный имеет право назначить любое лицо в качестве получателя страховой суммы в случае своей смерти. В договоре этот человек будет называться выгодоприобретателем[4]. Если выгодоприобретатель в договоре не определен, а застрахованный умер, то в такой ситуации получателями средств будут его наследники.

Страховая компания может установить минимальный и максимальный возраст застрахованного, для детей и пожилых людей обычно предусмотрены отдельные правила страхования, так как они представляют собой группу повышенного риска. Договор страхования может заключаться на любой срок или на время выполнения определенной работы, поездки и т.д.

Если в результате несчастного случая наступила постоянная утрата физических либо умственных способностей застрахованного лица (инвалидность), застрахованный имеет право на получение страхового обеспечения в соответствии со страховой суммой, установленной для этого риска. Страховое обеспечение при наступлении риска приведшему к инвалидности зависит от степени утраты трудоспособности, так в разных ситуациях будут применяться разные страховые выплаты. Также стоит заметить, что тарифные ставки могут изменяться в зависимости от возраста, профессии, состояния здоровья застрахованного, его профессиональной деятельности, а также иных факторов, влияющих на степень риска наступления страхового случая.

2. *Страхование жизни.* При страховании жизни страховщик в обмен на уплату страховых премий гарантирует выплатить определенную страховую сумму страхователю или указанному третьему лицу в случае смерти застрахованного или его дожития до определенного срока.

Страхование жизни выделяется среди видов личного страхования перечнем страховых рисков, включенных в объем страховой ответственности страховщика и являющихся основанием для страховых выплат, а также сроком действия договора. Многие разновидности страхования жизни являются долгосрочными, а от этого зависят принципы подхода к расчету тарифных ставок, а это в свою очередь экономическая основа проведения любого вида страхования.

Страхование жизни подразделяется на страхование капиталов и страхование рент (аннуитетов). Под аннуитетом понимается последовательность выплат, осуществляемых страховщиком страхователю, которые носят регулярный характер.

При страховании капиталов страховщик берет на себя обязательство выплатить единовременно известную сумму денег в случае смерти застрахованного или в случае дожития его до обусловленного договором момента времени. Страхователь же обязуется уплачивать за это в течение известного периода времени страховые взносы. Страхователь может уплачивать страховую премию единовременным платежом или в рассрочку.

При страховании аннуитета страхователь уплачивает единовременно или в рассрочку страховую премию, за счет которой страховщик обязуется выплачивать застрахованному в течение известного числа лет или пожизненно определенный годовой доход, то есть аннуитет.

При страховании жизни страхуется риск продолжительности человеческой жизни. Таким образом, риском является не сама смерть, а время ее наступления.

Страхование жизни позволяет преодолеть недостаточность системы государственного социального обеспечения и способствует увеличению личных доходов населения. Кроме того, полис страхования жизни представляет собой гарантию или обеспечение при осуществлении целого ряда финансово-кредитных операций. Таким образом, страхование жизни выполняет следующие функции[5]:

- защита семьи в случае потери кормильца и дохода умершего члена семьи;
- обеспечение в случае временной или постоянной утраты трудоспособности

(инвалидности);

- обеспечение пенсии в старости;
- накопление средств для оказания материальной поддержки детям при достижении совершеннолетия, для оплаты их образования;
- накопление средств (страхование капиталов);
- гарантия возврата кредита;

- возможность получения ссуды в страховой компании на льготных условиях.

Обращение к официальным данным страховых компаний, функционирующих в Красноярском крае [1] на рынке личного страхования, позволяет систематизировать данные в виде таблицы 2.

Таблица 2 – Обзор рынка услуг личного страхования в г. Красноярске

Название компаниистраховщ и ка	Возраст страхова теля	Страхова я сумма	Величина взноса	Срок действия договора	Страховой случай	Страховое возмещение
Надежда	любой возраст	от 50000 до двойного годового дохода	на 1 год 24 часа в сутки 0.9% от страхово й суммы	12 месяцев	Инвалидность (I, II, III группы), смерть, непредвиденные внезапные осложнения, возникшие вследствие неквалифицированны х либо неосторожных медицинских манипуляций, оперативных вмешательств, временная утрата трудоспособности	Нетрудоспособность : 0,25% страховой суммы за каждый день лечения, но не более 120 дней непрерывного лечения или фиксированная сумма по каждому виду травмы в соответствие с Таблицей страховых выплат Инвалидность: I группа – 90% от страховой суммы, II группа – 60%, III группа – 30% Смерть: 100% от страхово й суммы
Югория	от 18 до 65 включит ельно	от 50000 до 1000000		от 1 до 12 месяце в	Инвалидность (I, II, III группы), смерть, временная утрата трудоспособности	Нетрудоспособность: в соответствии с Таблицей страховых выплат Инвалидность: I группа – 80%, II группа – 60%, III группа – 30% Смерть: 100% от страховой суммы
Согласие	от 18 до 70	от 50000 до 1500000	50000 - 350 руб.	12 месяцев	Инвалидность (I, II, III группы), смерть, телесные повреждения при несчастном случае	

Составлено автором по [5], [7], [8].

На основе изучения теоретического материала и исследования рынка личного страхования в г. Красноярске, можно сделать вывод, что данная отрасль востребована недостаточно и необходимо дальнейшее развитие этого сегмента.

Библиографический список:

1. Владимирова О.Н. страховой рынок Красноярского края: состояние и перспективы развития в рамках региональной инновационной системы// Владимирова О.Н., Дрянных О.С. - Страховое дело. -2010. -№ 1 (204). -С. 12-19.
2. Закон РФ “Об организации страхового дела в Российской Федерации” [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/>
3. Личное страхование [Электронный ресурс]URL: <http://www.grandars.ru/college/strahovanie/lichnoe-strahovanie.html> (26.12.17)
4. Страхование от несчастных случаев [Электронный ресурс] URL:<http://www.grandars.ru/college/strahovanie/strahovanie-ot-neschastnyh-sluchaev.html> (26.12.17).
5. Страхование жизни [Электронный ресурс] URL:<http://www.grandars.ru/college/strahovanie/strahovanie-zhizni.html> (дата обращения: 26.12.17).
- 6.Официальный сайт страховой компании «Согласие» [Электронный ресурс] URL: <https://www.soglasie.ru/zdorovje/kalkulyator-zdorovje/> (дата обращения: 26.12.17).
7. Официальный сайт страховой компании «Надежда» [Электронный ресурс] URL: <http://www.nadins.ru/strahovanie-fizicheskikh-lic/strahovanie-zdorovya/strahovoj-polis-zashchita-otneschastnogo-sluchaya/> (дата обращения: 26.12.17).
8. Официальный сайт страховой компании «Югория»[Электронный ресурс]URL: <https://www.ugsk.ru/regions/private/health/> (дата обращения: 26.12.17).

ББК 67.404

ЗАЛОГ И ЗАДАТОК: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ

Маргиани А.Л. ФГБОУ ВО «Хакасский государственный университет имени Н.Ф. Катанова»

Аннотация: в статье проводится сравнительный анализ залога и задатка как способов обеспечения исполнения гражданско-правовых обязательств, выделяются отличительные черты, сущностные особенности и функции залога и задатка.

Ключевые слова: способ обеспечения исполнения обязательств, исполнение обязательств, залог, задаток.

Согласно положениям главы 23 Гражданского кодекса РФ залог и задаток являются способами обеспечения исполнения обязательств, наряду с неустойкой, удержанием имущества должника, поручительством, независимой гарантией, обеспечительным платежом и другими способами, названными законом или договором (например, открытие счета эскроу). Они предшествуют итоговым расчетам, но по своему содержанию и функционированию имеют значительные различия.

Исходя из положений п. 1 ст. 334 ГК РФ, залог есть способ исполнения обязательства, по которому кредитор имеет право в случае неисполнения должником обязанностей получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед кредиторами [1].

При этом необходимо отметить, что залоговые отношения, регулируются не только Гражданским кодексом РФ. Так, действует Федеральный закон, касающийся вопросов залога недвижимости, - «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.1998 № 102-ФЗ [2].

Заметим, что в п. 2 ст. 334 ГК РФ сказано, что «залогодержатель преимущественно перед другими кредиторами залогодателя вправе получить удовлетворение обеспеченного залогом требования также за счет:

страхового возмещения за утрату или повреждение заложенного имущества независимо от того, в чью пользу оно застраховано, если только утрата или повреждение произошли не по причинам, за которые залогодержатель отвечает; причитающегося залогодателю возмещения, предоставляемого взамен заложенного имущества, в частности если право собственности залогодателя на имущество, являющееся предметом залога, прекращается по основаниям и в порядке, которые установлены законом, вследствие изъятия (выкупа) для государственных или муниципальных нужд, реквизиции или национализации, а также в иных случаях, предусмотренных законом; причитающихся залогодателю или залогодержателю доходов от использования заложенного имущества третьими лицами; имущества, причитающегося залогодателю при исполнении третьим лицом обязательства, право требовать исполнения которого является предметом залога» [1].

Согласно п. 1 ст. 380 ГК РФ, задаток есть «денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения» [1].

Задаток, как и залог, выполняет следующие основные функции:

1. обеспечивает исполнение контрагентом указанных обязательств;
2. свидетельствует о действительном возникновении сделки между сторонами и возникновении обязательств.

Вместе с тем у задатка есть и специфическая функция, позволяющая отграничить его от залога: платежная. Задаток служит средством платежа и засчитывается в стоимость предмета договора.

Задаток есть часть основного долга, залог - самостоятельное имущество, не входящее в стоимость основного обязательства. Также отличие задатка от залога состоит в том, что первый выражается в денежной сумме, тогда как залог имеет в целом имущественную форму выражения, включая денежные средства. Заметим, что существуют отличия и по форме составленного договора. И задаток, и залог должны быть составлены в письменной форме. Однако договор, касающийся залога, должен быть заключен в нотариальной форме, если договор по основному обязательству заключен в нотариальной форме, и подлежит государственной регистрации, если заключается договор ипотеки (ст. 339 ГК РФ) [1]. Несоблюдение требований к оформлению договора залога влечет недействительность указанной сделки, в отличие от договора задатка, который оформляется в простой письменной форме.

Следующей отличительной чертой является размер обеспечительных способов. Задаток, по своей сущности являясь частью основного долга, никогда не превышает саму сумму основного обязательства (обычно составляя лишь часть такой суммы), тогда как залог обычно либо равен, либо больше суммы основного долга.

Реализация предмета залога (и, соответственно, погашение посредством стоимости предмета залога суммы основного долга) может осуществляться по общему правилу только через обращение в судебные органы (п. 3 ст. 349 ГК РФ) [1].

Процедура исполнения основного обязательства посредством задатка более простая, поскольку задаток выполняет в первую очередь штрафную функцию. Согласно п. 2 ст. 381 ГК РФ, «если за неисполнение договора ответственна сторона, давшая задаток, он остается у другой стороны. Если за неисполнение договора ответственна сторона, получившая задаток, она обязана уплатить другой стороне двойную сумму задатка» [1].

Таким образом, задаток и залог, являясь способами обеспечения исполнения обязательств, имеют различные характеристики, связанные с их размером, правовыми последствиями неисполнения обязательства, обеспеченного залогом или задатком, с их функциями, с формами заключения договоров о залоге и задатке, а также в целом с сущностью этих понятий. Однако и задаток, и залог не могут влиять на существо и действительность обязательства, в обеспечение

которого они заключены. К примеру, несоблюдение письменной формы договора залога по обеспечению договора займа не влечет недействительность последнего. Напротив, признанное недействительным основное обязательство повлечет такие же последствия для акцессорного (и залога, и задатка).

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ: в ред. Федер. закона от 05.12.2017 г.; принят Государственной Думой Фед. Собрания Рос. Федерации 22 декабря 1995 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. - 1994. - № 32, ст. 3301; Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.
 2. Об ипотеке (залоге недвижимости): Федеральный закон от 16.07.1998 г. № 102-ФЗ: в ред. от 31.12.2017 г.: принят Государственной Думой Фед. Собрания Рос. Федерации 24 июня 1997 г.; одобрен Советом Федерации Фед. Собрания Рос. Федерации 9 июля 1998 г.// Собр. законодательства Рос. Федерации. - 1998. - № 29, ст. 3400; Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>.
 3. Ахметьянова З.А. О правовой природе залога / Актуальные проблемы экономики и права. – 2015. – № 3 (15). – С. 138-144.
 4. Каменева З.В., Михалевская И.С. Ответственность при залоге по Гражданскому законодательству Российской Федерации / Вестник Московского университета МВД России. – 2016. – № 3. – С. 98-99.
- ББК 67.404.013-2

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПОНЯТИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА В РОССИЙСКОЙ НАУКЕ

Мартыненко Л.К. ФГБОУ ВО «Хакасский государственный университет имени Н.Ф. Катанова»

Аннотация: в данной статье определяется историческое развитие института юридического лица в дореволюционный период, советский период и постсоветский период России. Ставится вопрос – как определение имело понятие «юридическое лицо», какие классификации юридических лиц существовали в разные периоды истории гражданского права России? Так же в статье рассматриваются различные подходы советских и российских цивилистов в области определения понятия «юридического лица» в различные периоды истории России.

Ключевые слова: юридическое лицо, хозяйственные товарищества, ответственность, права, обязанности.

История развития института юридического лица в дореволюционный период и советское время отображает характерность политической, социально-экономической жизни России, а так же дает представление о фундаментальности современного института юридического лица в российском гражданском праве. Определение «юридическое лицо» зарождается в условиях господства частноправовых отношений. Тем не менее, в России до 1917 г. законодательно не была закреплена вся системы юридических лиц до конца, отсутствовало законодательное определение «юридического лица» и его классификация. Российский дореволюционный закон указывал такую классификацию юридических лиц, имевших право на приобретение имущества. Первый особый вид - учреждения. Учреждения делились соответственно Своду законов и представляли собой: духовные учреждения (церкви, архиерейские дома, монастыри, и пр.), и в большей степени светская группа, в которую входили благотворительные учреждения, религиозно-просветительские, школы. Второй вид, где специфически оговаривались права артелей, городских общественных банков, а так же различных сословных лиц: товариществ, конкурсов, компаний. Все же существенным видом юридических лиц были товарищества. Товарищества имели единую цель

и достигали ее путем объединения общих усилий товарищей и принадлежащего им имущества. Следовательно, одним из основополагающих классификационных делений юридических лиц в дореволюционном праве было соединение лиц, капиталов и организации, являющиеся по своей правовой природе персонифицированным имуществом.

Г.Ф. Шершеневич в своем учебнике торгового права указывает на то, что «Обществом признается соединение нескольких лиц, которые, не имея задачей, получение для себя прибыли от ведения какого либо предприятия, избрали предметом своей совокупной деятельности определенную» [2, с.128]. Далее в этом же учебнике при характеристике акционерных товариществ по признаку цели соединения автор выделяет акционерные товарищества и рекомендует отличать их от акционерных обществ, которые преследуют научные, художественные и благотворительные цели. До революции 1917 г. в России существовали различные формы товариществ: полное и акционерное товарищество, а так же товарищество на вере. А. Квачевский, к примеру, в сочинении 1880 года «О товариществах вообще и акционерных обществах в особенности...» вводит свою классификацию. Цивилист относит компанию на акциях (акционерное общество) и товарищество на паях к видам товариществ по участкам, которые, являются неполным товариществом [1, с.51].

В советский период истории гражданского права ученые цивилисты более подробно изучали конструкцию юридического лица, порядок его возникновения. С. В. Александровский в своем «Пособие по изучению основных вопросов гражданского права и действующего гражданского права РСФСР», указывает на порядок возникновения юридических лиц, он пишет «в соответствии с различными взглядами в теории права, на практике существует две системы: система утверждения государством (называется системой концессионной) и система свободного образования (явочная система), причем эта последняя система все более и более завоевывает себе признание» [3, с.35]. Автор так же ссылается на современную жизнь Запада, которая не исчерпывается созданием юридических лиц, формально законного типа. «Она создает бесчисленные коллективы, как например, разнообразные рабочие союзы, которые не удовлетворяют требованиям закона о юридических лицах, не имеют характер социального единства и на практике добиваются своего признания, выступая в качестве контрагента по договорам, в качестве истцов, ответчиков и т.д.» [3, с.36].

Акцентируя внимание на внутреннюю конструкцию юридического лица, советские ученые цивилисты определяли характерные черты, которыми необходимо наделяется юридическое лицо. К примеру, можно использовать определение В. П. Грибанова, согласно которому, «юридическое лицо есть организация, обладающая определенной совокупностью таких материальных и правовых признаков, как организационное единство, имущественная обособленность, выступление в обороте от своего имени, самостоятельная имущественная ответственность, способность выступать истцом или ответчиком в арбитражном процессе» [4, с.115].

Сторонником интегративного подхода в изучение понятия юридического лица являлся С.И. Архипов, он изучал в рамках общесоциальную, общеправовую и институциональную природу юридического лица. Подводя итог, пришел к выводу, что: «юридическое лицо есть субъект права, создаваемый путем обособления качеств, свойств, иных элементов правовой личности человека и их объединения в другой форме, приложимой к государству, муниципальным образованиям, частным корпорациям, иным социальным субъектам, отвечающим требованиям волеспособности и целостности» [5, с.71-78].

Делая вывод, рационально словами О. А. Серовой, которые, по нашему мнению, более точно отображают общую действительность исторической эволюции правовой мысли отечественных цивилистов, в вопросе понимания юридического лица. Как отмечает О. А. Серова «Любая теория, имеет право на существование с той или иной степенью значимости для определения правовой сущности такого феномена правовой действительности, как юридическое лицо» [6, с.328]. В тоже время, автор подчеркивает, что «ни одна из них (теорий) не может дать исчерпывающую характеристику данного явления, так как исследуемая конструкция постоянно находится в развитии

в связи с меняющимися условиями экономического оборота и социальной действительности» [6, с.328]. Данное суждение с понятной наглядностью предопределяет неизбежность предстоящего прогресса разнообразных научных подходов к понятию юридического лица в системе гражданского права России.

Библиографический список:

1. О товариществах вообще и акционерных обществах в особенности, по началам права, русским законам и судебной практике: О товариществах вообще. Ч. 1 /А. А. Квачевский - С.-Пб.: Тип. Правит. Сената, 1880. - 51с.
2. Учебник торгового права (издание 9-е, второе посмертное) / Г.Ф. Шершеневич – М.: Московское научное издательство, 1919.-218с.
3. Гражданское право РСФСР / С. В. Александровский – Ново – Николаевск.: Сибирское Областное Государственное Издательство, 1922. – С. 35,36.
4. Юридические лица / В. П. Грибанов - М.: Издательство Московского Университета, 1961. -115с.
5. Сущность юридического лица / С. И. Архипов // Известия высших учебных заведений. Правоведенье, 2004. - № 5 – С. 71–87.
6. Теоретико-методологические и практические проблемы классификации юридических лиц современного гражданского права России: Монография / О. А.Серова - М.: Издательство «Юрист», 2011. - 328с.

ББК 60

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЛИДЕРСКО-УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ВУЗОВСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Масловская А.А., Истомина П.Л., Спешилова Д.О., Коваль И.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»

Аннотация. В настоящее время сложились две ведущие точки зрения: согласно одной, лидерские качества специалиста связаны с его наследственностью; согласно второй, лидерские качества специалиста связаны с процессом его социализации. Мы занимаем следующую позицию: нельзя отрицать, что лидерские качества специалисты оторваны от его наследственности. Однако эти качества нужно и можно формировать в ходе вузовского социализационного процесса. Но это требует своего имманентного социологического обеспечения.

Ключевые слова: лидерские качества; формирование лидерских качеств; социализационный процесс; социологические исследования.

В Послании Президента РФ В. В. Путина 1 марта 2018 году отмечены существенные недостатки социализационных процессов [1; Послание. Текст]. Анализ их состояния показывает, что они в значительной мере обусловлены несовершенством применяемых моделей и технологий, используемых в социализационном вузовском процессе.

Несомненно, что их изменение предполагает разработку и использование более высокого уровня технологий. Одним из таких способов выступает социологическое проектирование формирования лидерско-управленческого потенциала для подготовки вузовских специалистов к самостоятельной деятельности, Этот способ является первым опытом совершенствования деятельности социального института образования. Важно, что он ориентирован на обеспечение потенциала и грамотности к самостоятельной управленческой деятельности. Он обеспечивает

реализацию социального заказа «Создание конкурентоспособных предприятий и формирование основ конкурентоспособности страны в целом».

С этих позиций введение в вузовский социализационный процесс социологического проектирования лидерско-управленческого потенциала для подготовки вузовских специалистов к самостоятельной деятельности для создания конкурентных преимуществ позволяет применять их в жизнедеятельности предприятий и социально-территориальных общностей.

В современном понимании лидерские функции складываются из двух компонентов: профессионально-технократических и эмоционально-личностных.

Ответственность. В действительности люди хотят быть ответственными и добиваться своих целей. Просто одни боятся ее больше, другие - меньше.

Однако в течение многих лет людей учат послушанию и следованию правилам. Когда же от них требуются совершенно иные навыки, они находятся в ожидании инструкций, объяснений и могут абсолютно искренне не понимать, что значит быть ответственным в истинном понимании этого слова. От руководителя потребуется немалое терпение, чтобы преодолеть такую инерцию мышления у сотрудника.

По-настоящему быть ответственным можно тогда, когда участвуешь в постановке целей и принятии решений, когда вовлечен в процесс их обсуждения и реализации.

Социологические данные о формировании специальных управленческих качеств у студентов экономического профиля конкурентоспособных специалистов свидетельствуют о наличии существенных позитивных характеристик в социализационном процессе (см. табл. 1, 2).

Таблица 1

Социологические данные о лидерских качествах формируемых специалистов потока для успешной самостоятельной управленческой деятельности

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Готовность формируемых спец листов к эффективному использованию лидерских качеств и знаний механизмов их применения в мотивационном взаимодействии с подчиненными в целях создании конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус		
	Юноши	Девушки	
	Директора	Директора	Недиректора
3. Можете ли Вы руководить другими людьми? А) когда я начинаю что-либо делать, я могу убедить людей идти за собой; Б) я могу отдавать приказания, если кто-нибудь скажет мне, что нам нужно делать; В) пусть кто-нибудь другой занимается этим, а я буду выполнять, если захочу	100,0	100,0	100,0

Примечание 1. Согласно социологическим данным, 100,0 % «директоров» - юношей, 100,0% девушек-«директоров» и 100,0 % девушек – «недиректоров» 127Э потока имеют необходимый деловой управленческий потенциал для активного взаимодействия со своими подчиненными.
Выводы

Юноши и девушки 127Э потока имеют необходимый деловой управленческий потенциал для активного взаимодействия со своими подчиненными. Как видно, они намерены решать управленческие проблемы, они имеют активную позицию.

Таблица 2

Социологические данные о роли лидерских качеств формируемых специалистов управленческого потока для успешной самостоятельной деятельности

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Готовность формируемых спец листов к эффективному использованию лидерских качеств и знаний механизмов их применения в мотивационном взаимодействии с подчиненными в целях создания конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Юноши	Девушки
	Директора	Директора
3. Можете ли Вы руководить другими людьми? А) когда я начинаю что-либо делать, я могу убедить людей идти за собой; Б) я могу отдавать приказания, если кто-нибудь скажет мне, что нам нужно делать; В) пусть кто-нибудь другой занимается этим, а я буду выполнять, если захочу	75,0 25,0	100,0

Примечание 2.

1. Согласно социологическим данным, 75,0 % «директоров» - юношей и 100,0 % девушек – «директоров» 127М потока имеют необходимый деловой управленческий потенциал для активного взаимодействия со своими подчиненными.

2. 25,0 % юношей– «директоров» могут отдавать приказания, «если кто-нибудь скажет им, что им нужно делать». Они не имеют необходимого делового управленческого потенциала для активного взаимодействия со своими подчиненными. Они заявляют о том, что «пусть кто-нибудь другой занимается этим, а они будут выполнять «команды», если пожелают». Как видно, эта часть потока респондентов должна решать проблему в первую очередь своей активной позиции, а вместе с ней и своих деловых личностных качеств.

Выводы

Вместе с тем следует представлять, что наличие у 25,0 % юношей-«директоров» дефицита в деловых управленческих навыках и качествах в настоящее время предполагает их совершенствование в ходе социализационного процесса подготовки конкурентоспособных специалистов.

Здесь необходимо учитывать, что востребованность социолого-управленческого потенциала и социолого-управленческой грамотности и их обеспечения у формируемых специалистов потока не может быть раз и навсегда постоянным качеством, они предстают изменяющимися условиями профессионально-управленческого образа жизнедеятельности специалиста.

Образование является важнейшей качественной характеристикой человека, определяющей характер и эффективность его трудовой деятельности, его социальный статус.

Согласно концепции «Опережающее образование», действующие вузы не только должны, но и, согласно социологическим данным, могут на основе знаний законов естественных наук, законов социальных наук, общесоциологических и формационных законов, экономики, управления, могут обладать способностями, используя свои сущностные силы, создавать и применять конкурентные преимущества в своей жизнедеятельности.

В результате осуществления этих мероприятий становится возможной реализация концепции «Опережающее образование» [1; 2].

Как видно, преподавательский фактор, используя социологические данные, может обеспечить более высокий уровень подготовки студентов в вузе [3; 308-318С, 493-498С; 4; 336348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; [3; 308-318С,

493498С; 4; 336-348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; 8,125177С; 9, 106-151Р; 10, 245-297С; 11, 211-257Р; 12, 157-193С; 13,204-272,С].

Применение изобретательского уровня технологий детерминирует реализацию концепции «Опережающее образование» в действующих вузах [1; 2].

В общей сложности, как показывает опыт управления вузовскими социализационными процессами, эффект качественной подготовки формируемых специалистов неотделим от применения непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов.

Библиографический список:

1. Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Системно-комплексный способ перехода от типа «догоняющего обучения» к «опережающему типу обучения» (Идентификационный №2008102905); Коваль И. В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Социологический способ перехода от типа «догоняющего бизнес-образования» к «опережающему типу бизнес-образования» (Идентификационный №2008101606).

2. Коваль И.В. Подготовка специалистов для создания конкурентных преимуществ» (Идентификационный № 2012108063); Коваль И. В. Использование изобретательскоинновационной грамотности специалистов в инновационных системах (Идентификационный № 2012119768).

3. Коваль И.В. Социологические эссе: идеологемы, теории, концепции, способы формирования основ социально-взрывного типа жизнедеятельности россиян. Том1. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 570 с.

4. Коваль И.В. Социологические эссе: угрозы России и обеспечение её безопасности на основе проекта «Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов». Том 2. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 618 с.

5. Коваль И.В. Социологические эссе: теория и практика применения непосредственной производительной силы науки в социолого-изобретательском способе реализации национальной идеи развития России: опыт, проблемы.– Красноярск. Том 3.– СФУ. – 2015. – 696с.

6. Коваль И.В. Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки на экономическом факультете СИБУПа для подготовки конкурентоспособных специалистов.- Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 500 с.

7. Koval I.V. Sociological essays: ideologems, theories, concepts, ways of bases of social and explosive tipe of activity of Russians . – Krasnoyarsk: "Letter print", 2015. – 580p.

8. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы готовности специалистов физкультурно-спортивного профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 8. – Красноярск, Литерапринт. 2018. - 374с.

9. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы подготовки специалистов экономического и управленческого профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 9. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 520с.

10. Koval I.V.Sociological эссс: "forsayt-determinants – "Components of the motivational and activity sphere of training of specialists of an economic and administrative profile to creation of competitive advantages": monograph. Volume 9. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 442 p.

11. Koval I.V. Sociological essay: "Forsythe determinants - "Components of the motivational and activity sphere of asports profile to creation of compitive advantages»: monograph. Volume 8. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 318 p.

12. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты –кластеры «Теоретико-методическое обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 11. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 240с.

13. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты –кластеры «Социолого-изобретательское обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 12. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 276с.

ББК 67.408.1

ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЩЕСТВЕННОЙ ОПАСНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА

Матюшов А.М. Юридический институт ФГАОУ ВО Национальный исследовательский
Томский государственный университет

Аннотация: в статье с точки зрения приспособительного и преобразовательного аспекта рассматривается общественная опасность деятельности террористического сообщества, как разновидности организованной террористической деятельности.

Ключевые слова: общественная опасность, организованная террористическая деятельность, террористическое сообщество, приспособительный и преобразовательный аспекты, вредоносность и прецедентность.

Организованная террористическая деятельность является одной из главных угроз безопасности Российской Федерации. Как угроза национальной безопасности террористическая деятельность характеризуется рядом новых черт, возникших на современном этапе ее развития, а именно: расширение географии терроризма, интернациональный характер террористических организаций; повышение уровня организованности террористической деятельности, создание крупных террористических формирований с развитой инфраструктурой.

Помимо усиления организованности террористической деятельности, происходит диверсификация методов ее осуществления, например, на современном этапе террористические сообщества и террористические организации активно осваивают методы кибертерроризма, применение которых не менее разрушительно, чем совершение взрывов или захват заложников.

В связи с этим, выяснение сущности общественной опасности деятельности террористических сообществ, является одним из актуальных вопросов современной науки уголовного права.

Специфика общественной опасности деятельности террористического сообщества, как одной из разновидностей организованной террористической деятельности, заключается в ее способности порождать негативные последствия для общественных отношений. При этом общественная опасность деятельности террористического сообщества имеет приспособительный и преобразовательный аспекты [1].

В первом случае участники террористического сообщества адаптируются к социуму через преступную деятельность, приспособляя свойства среды для осуществления террористической деятельности. В свою очередь, повышенная общественная опасность террористического сообщества в преобразовательном аспекте состоит в том, что аккумулярованными предварительно согласованными усилиями нескольких лиц совершается прямое воздействие на объект преступления, что, приводит к повышению интенсивности преступного посягательства, серьезно усиливает возможность нанесения вреда общественным отношениям в сфере безопасности [2].

Более того, при совместном совершении террористической деятельности облегчается как возможность достижения целей, так и возможность сокрытия и уничтожения следов преступления, обеспечение отхода террористов, что позволяет членам террористического сообщества уходить от ответственности и продолжать совершение террористических актов [3].

Нарушение общественных отношений в сфере общественной безопасности заключается также в создании в результате террористической деятельности членов террористического

сообщества особой социально-криминогенной среды, вовлекающей отдельных лиц в совершение конкретных преступлений террористического характера. В связи с этим, на современном этапе можно уже говорить об особой террористической субкультуре, террористических обычаях и традициях, а в целом о террористическом профессионализме [4].

Также, необходимо сказать о том, что повышенная общественная опасность террористических сообществ состоит в том, что, дестабилизируя основы общественной безопасности, террористы преследуют целью ослабление российского государства и подрыв его территориальной целостности.

Подтверждением указанного вывода являются действия членов террористического преступного сообщества «Вилаят Дагестан». Так, Северо-Кавказский окружной военный суд приговором от 15 июля 2015 года установил, что с мая по декабрь 2013 года Абдулазизов, Атаев, Ибрагимов, Газимагомедов и Хализовы вступили в организованную вооруженную группу «Хасавюртовский сектор», являющуюся структурным подразделением террористического сообщества «Вилаят Дагестан». В целях дестабилизации деятельности органов власти Российской Федерации и общественно-политической обстановки на Северном Кавказе, а также воздействия на принятие решений органами власти Российской Федерации, они приняли участие в совершении террористического акта в г. Пятигорске Ставропольского края [5].

Кроме того, общественная опасность организации террористического сообщества и участия в нем, состоит в прецедентности, то есть возможности повторяемости данного деяния в будущем, как вида человеческой деятельности [6].

Необходимо отметить, что прецедентный характер террористического сообщества установлен судебной и следственной практикой.

В частности, кроме членов террористического сообщества Вилаят Дагестан, приговором Северо-Кавказского окружного военного суда от 25.08.2015 по делу № 1-39/2015 были осуждены члены террористического сообщества Сенцова задержанные в Крыму.

Кроме того, 1 февраля 2016 года Следственный комитет Российской Федерации по факту организации террористического сообщества и участия в нем возбудил уголовное дело в отношении 9 жителей Карачаево-Черкесской Республики. 23 марта 2017 года Приволжский окружной военный суд вынес обвинительный приговор в отношении участников террористического сообщества «Чистопольский джамаат», осуществлявших деятельности на территории Республики Татарстан. В конце марта 2018 года в городе Красноярске были задержаны участники террористического сообщества «Красноярский джамаат».

Учитывая изложенное, стоит отметить, что следственная и судебная практика только данными примерами организации террористического сообщества и участия в нем уже не исчерпывается.

Как уже отмечалось, ключевой составляющей прецедентности организации террористического сообщества и участия в нем, является возможность повторения данных деяний в будущем [7].

В настоящее время в рядах ИГИЛ, находятся тысячи выходцев из России и постсоветских стран. В связи с этим, участники террористических организаций, используя финансовую и материальную поддержку террористических организаций, по возвращении на родину с высокой степенью вероятности способны объединиться в террористические сообщества уже на территории России.

Таким образом, именно повышенная общественная опасность деятельности террористических сообществ, явилась ключевой причиной установления законодателем уголовной ответственности за организацию террористического сообщества и участие в нем.

Библиографический список: 1. Прозументов Л.М., Шеслер А.В. Общественная опасность групповой преступности. С.

116-118.

2. Галиакбаров Р.Р. Совершения преступления группой лиц. Омск, 1980. С.36. 3. Алехин В.П. Соучастие в террористической деятельности М.: Юрлит-информ, 2009. С. 12-14.

4. Солодовников С.А. Терроризм и организованная преступность: монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. С. 76. 5. Сайт Генеральной прокуратуры Российской Федерации: [Электронный ресурс]: <http://genproc.gov.ru/smi/news/genproc/news-819636/> (дата обращения 17.03.2018).

6. Фёфелов П.А. Общественная опасность деяния состоит в его прецедентном характере // Практика применения уголовного законодательства России. Екатеринбург, 1998. С.27-30.

7. Шеслер А.В., Смирнов И.О. Уголовно-правовая характеристика организации незаконного вооруженного формирования или участия в нем: монография М.: Юрлитинформ, 2016. С. 25-35.

ББК 74.20

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ

Машанов А.А, Гончаревич Н.А., Шайдурова О.В., Гармаш А.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: серьезнейший экологический кризис внес существенные коррективы в отношения человека и природы, заставил переосмыслить все достижения мировой цивилизации, наполнил новыми смыслами понятие гармоничности отношений человека и природы, повлек изменения влияния человека на окружающую среду, в связи с чем повысилась актуальность экологической культуры и экологического воспитания.

Ключевые слова: педагогический процесс экологическое воспитание, экологическое сознание.

Уровень экологического воспитания соотносится с глобальным экологическим кризисом. Вследствие чего следует отметить, что уровень экологической культуры прямо пропорционален экологической обстановке в мире, находится в прямой зависимости от экологического воспитания. От уровня экологического воспитания, экологической культуры зависит вопрос выживания человечества.

Экологическое воспитание как педагогический процесс определяется не только экологическими знаниями, но и осуществляется через его чувства - эмоциональную сферу, его духовную подготовку к воспитанию экологических ценностей. Данный процесс является частью общей системы воспитания, поэтому к рассмотрению его сущности применимы общие подходы теории воспитания.

В настоящее время сущность экологического воспитания рассматривается не только как составная часть природоохранной системы - это необходимый компонент формирования личности, способной решать задачи будущего этапа развития цивилизации. Поэтому экологическому воспитанию в настоящее время придается особое общественное значение.

Сущность экологического воспитания можно определить следующими категориями: сознание - мировоззрение - ценности - отношение - поведение, которые являются основными компонентами всей системы. Каждое звено представляется в последовательности и выполняет определенную функцию, но все они взаимосвязаны и взаимодействуют в процессе личностного развития и организации экологического воспитания.

Экологическое сознание в самом широком смысле этого слова представляет собой сферу общественного и индивидуального сознания, связанного с отражением природы как части бытия, которое также формируется в процессе экологического воспитания [1].

Формирование специфического восприятия мира природы и своеобразного отношения к этому миру способствует с течением времени развитию экологического сознания.

В свою очередь, сформировавшееся экологическое сознание оказывает существенное влияние как на своеобразие восприятия природных объектов и явлений, так и на специфику отношения к ним.

Всего лишь 30-40 лет назад исследователи обратили внимание на необходимость выделения понятия экологического сознания и выявления его структуры. Первоначально понятие экологического сознания заменялось такими понятиями, как «экологическое мышление», «экологическая мудрость», «природоохранительное мышление» и др. Но достаточно быстро эти понятия были интегрированы в дефиницию «экологическое сознание». В начале 80-х годов XX столетия, предпринимается попытка дать трактовку экологическому сознанию, адекватную тому времени. Под экологическим сознанием понимается комплекс экологических воззрений, оценок, теорий различных социальных групп, определяемых характером общественного производства вообще и экономическим положением группы в частности. В то же время реально содержание экологического сознания сводится к экологическим знаниям, хотя и подчеркивается, что ядро этих знаний составляют представления о природе как саморазвивающейся системе.

Немного позже А.Н. Кочергин, Ю.Г. Марков, Н.Г. Васильев предприняли попытку изучить специфику развития экологического сознания, выступающего в качестве важного условия решения многих актуальных экологических проблем. По их мнению, экологическое сознание – это отражение социальных, природных и специфических социально-экологических законов функционирования системы «природа-общество», которые выступают объектом отражения этой формы сознания [2].

Представления об экологическом сознании меняются. В настоящее время предпринимается попытка оценить экологическое сознание с точки зрения будущего (экологический оптимизм и экологический пессимизм), с позиций утилитарно-экономического подхода (сколько это будет стоить), а также с позиций экологического (ценностного) подхода, выявляющего ценности, которые в определенный момент времени значимы для человечества. Кроме того, на первый план выдвигается проблема собственного психолого-педагогического анализа содержания и структуры экологического сознания.

В современной психологии под сознанием понимается высшая, интегрирующая форма психики, заключающаяся в отражении, целеполагании и конструктивно-творческом преобразовании действительности. Как в процессе отражения, так и в процессе конструктивно-творческого преобразования участвуют все психические процессы человека (восприятие, память, мышление, воображение и др.), в результате чего формируется система знаний о мире, которая, в свою очередь, находит отражение в действительности, в поведении. Все эти процессы сопровождаются эмоциональным откликом, который придает сознанию субъективность и пристрастность.

Экологическое сознание – сознание, имеющее свою направленность, специфику, связанную со своеобразием отражения мира природы и конструктивно-творческим его преобразованием.

Характеризуя экологическое сознание в целом В.А. Скребец, отмечает, что это высший уровень психического отражения природной и искусственной среды, своего внутреннего мира, рефлексия места и роли человека в биологическом, физическом и химическом мире, а также саморегуляция данного отражения. Экологическое сознание выступает как непрерывно меняющаяся совокупность чувственных и мысленных образов, непосредственно отражаемых в аналитически создаваемых категориях и явлениях, непосредственно фиксирующих индивидуальный, либо общественный экологический опыт, который предвосхищает экологическую практику. Таким образом, преодолеваются первоначальные попытки сведения экологического сознания только лишь к знаниям. Автор выявил структурно-временной аспект взаимосвязи

мышления и эмоций как единиц экологического сознания, обращая внимание на предвосхищающе-прогностическую функцию экологического сознания.

В результате экологического воспитания должно быть уже сформированное экологическое мировоззрение, основанное на естественнонаучных и гуманитарных знаниях, отражающее его глубокую убежденность личности в понимании единства человека и природы. Справедливо высказывание о том, что формирующееся понятие о гармонии и целостности взаимоотношений природы и общества в результате экологического воспитания может способствовать установлению социального порядка. Экологическое мировоззрение составляет основу принципов и методов познания в экологическом воспитании. Процесс формирования экологического мировоззрения является сложной задачей педагогики. Оно определяет систему ценностей, соответствующее ей отношение и поведение к природе, человеку, обществу [3].

В педагогическом процессе отношение как элемент системы экологического воспитания характеризуется психологическими установками обучающихся к природному и социальному окружению. В них проявляется система ценностей, выражающих сформированное мировоззрение. Отношения отражают психологический настрой обучающихся, особенности восприятия ими экологических проблем. Экологическое воспитание способствует формированию такой системы отношений, которая пронизана чувством глубокой ответственности за окружающую среду перед будущими поколениями и отражает гармоническое сочетание личных и общественных интересов [4].

Разумное и ответственное отношение к природе нужно в первую очередь самому человеку, чтобы он смог стать и быть человеком, оберегая и развивая полноту и достоинство своего человеческого бытия. Вместе с тем от того, какой тип человека будет формироваться в процессе образования, каким будет уровень его индивидуального сознания, характер и широта межличностных связей, степень включенности в социальную жизнь, профессионализм и т.д., зависят и возможности решения глобальных проблем современности. От уровня зрелости экологического мышления зависит успешность природоохранной и природопреобразующей деятельности. Формирование развитого экологического мышления является основанием формирования экологической культуры, развития гражданственности и патриотизма: нельзя быть гражданином и патриотом и не заботиться о сохранении качества природной среды.

Экологическая ситуация в нынешнее время такова, что современная педагогическая система на всех уровнях обучения должна обеспечивать не только возможности для развития личностных способностей, но и прививать самостоятельность в овладении знаниями, что обеспечит формирование экологической компетентности, которая является необходимым условием преодоления бездумного отношения к природной среде.

Сегодняшняя экологическая ситуация формирует новые каноны культурности и образованности, которые должны стать ориентирами для разработки новых педагогических технологий и моделей профессионально-образовательных учреждений. Конечным продуктом образовательной деятельности должен стать образованный человек, стремящийся к реализации высших ценностей и идеалов. В силу этого необходимо содействовать в процессе образования стимулированию самостоятельного развития способностей и готовности к высокой культуре самореализации личности.

Библиографический список:

1. Сен-Марк, Ф. Социализация природы / Ф. Сен-Марк - М.: Прогресс, 1977.-523 с.
2. Здоровьесбережение как залог успешности ученика в процессе обучения / Назарова Т.И., Машанов А.А./ Экономика и управление в современных условиях Материалы международной научно-практической конференции. 2017. С. 173-177.
3. Проблемы формирования экологических ценностей будущих специалистов / Гончаревич Н.А., Шайдурова О.В./ Вестник КГАУ 2013. № 7. С. 292-296

4. Уровень междисциплинарных знаний студентов как показатель качества образования Шестаков В.Н., Ерошина А.А. Актуальные проблемы менеджмента в образовании / III Всероссийской научно-практической конференции.- Красноярск, 2015. С. 157-161.

ББК 74.20

ИССЛЕДОВАНИЕ ТОЛЕРАНТНОСТИ ПОДРОСТКОВ

Машанов А.А., Шайдунова О.В., Гончаревич Н.А, Машанов С.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в последние десятилетия тема толерантности стала одной из наиболее актуальных и широко востребованных во все мире. Она обсуждается на разных уровнях, в разных аспектах, включает пласт разных проблем, связанных с отношениями людей.

Ключевые слова: толерантность, интолерантность, уровень субъективного контроля, интернальный тип, экстернальный тип.

В научной литературе толерантность рассматривается, прежде всего как уважение и признание равенства, отказ от доминирования и насилия, признание многомерности и многообразия человеческой культуры, норм поведения, отказ от сведения этого многообразия к единообразию или преобладанию какой-либо одной точки зрения [1].

В разное время тема толерантности приобретала специфические особенности, в разных регионах принимала разные оттенки. Официальная статистика и данные многочисленных исследований фиксируют рост молодежного экстремизма, различных форм девиантного поведения, конфликтов на почве межнациональной розни, социального расслоения населения и т.п. В этой связи формирование толерантного сознания и поведения, воспитание миролюбия и взаимной терпимости в обществе стало сегодня насущной необходимостью.

В августе 2001 года Правительство Российской Федерации приняло Постановление № 629 «О Федеральной целевой программе «Формирование установок толерантного сознания, профилактика экстремизма в Российском обществе (2001-2005 гг.)»», которая направлена на «формирование и внедрение в социальную практику норм толерантного поведения, определяющих устойчивость поведения отдельных людей и социальных групп в различных ситуациях социальной напряженности как основы гражданского согласия в демократическом государстве».

Важная роль в реализации этой программы отводится образовательным учреждениям как социальному институту, который оказывает непосредственное воздействие на формирование личностных черт и установок поведения подрастающего поколения.

Поэтому воспитание толерантности в педагогических учреждениях остается одной из важнейших задач современного образования. Система образования, обладая уникальными возможностями по расширению знаний о других, непохожих на нас людях, их взглядах, культуре, в качестве одной из важнейших задач выдвигает проблему формирования толерантности у подрастающего поколения. Актуальность данной социально-педагогической проблемы обусловлена необходимостью поиска эффективных средств формирования толерантности у учащихся [2].

Положения, касающиеся роли и места толерантности в современном обществе, рассматриваются в трудах А.Г.Асмолова, Р.Р. Валитовой, Б.С. Гершунского, В.М. Золотухина, В.А. Лекторского, М. Уолцера и др.; появляются фундаментальные и прикладные исследования по проблеме формирования толерантности (Г.В. Безюлева, С.К. Бондырева, Н.А. Валеева, Э.Дж. Вафина, Б.З. Вульф, Л.В. Головатая, И.Б. Гриншпун, П.Ф. Комогоров, А.В. Коржуев, Н.В.

Круглова, Н.Ю. Кудзиева, В.Г. Маралов, И.В. Миротворская, Б. Риэрдон, В.А. Ситаров, П.В. Степанов, Е.А. Стрельцова, В.В. Шалин и др.).

Различные аспекты педагогики толерантности нашли отражение в диссертационных исследованиях последних лет, направленных на анализ основных путей и условий воспитания толерантности у учащихся общеобразовательных школ.

Взаимодействие образовательных учреждений разного уровня (школа, вуз) позволяет не только эффективно использовать их ресурсы, но и решать наиболее сложные проблемы образования за счет актуализации недоиспользуемых резервов. Интеграция образовательных ресурсов в рамках воспитания толерантности среди обучающихся дает новое качество как системе в целом, так и каждой из ее составляющих [3].

Таким образом, актуальность проблемы исследования обусловлена противоречием между влиянием locus контроля на становление личности подростков старшего возраста и отсутствием учета данной характеристики при построение учебного процесса в школах [4].

Мы использовали методику «Индекс толерантности» Г.У.Солдатовой, О.А.Кравцовой, О.Е. Хухлаева, Л.А.Шайгеровой для выявления общего уровня толерантности [5].

Из общей выборки подростков средний уровень толерантности личности показали 94 человека: 30,8 % респондентов мужского пола, 39,9 % – женского пола. Такие результаты показывают респонденты, для которых характерно сочетание как толерантных, так и интолерантных черт. В одних ситуациях они ведут себя толерантно, в других проявляют интолерантность. Высокий уровень толерантности показали 9 человек; 2,3 % испытуемых мужского пола и 4,5 % женского. Представители этой группы обладают выраженными чертами толерантности личности. Низкий уровень толерантности личности показали 30 испытуемых: 9 % респондентов женского пола и 13,5 % мужского пола. Такие результаты свидетельствуют о высокой интолерантности и наличии выраженных интолерантных установок по отношению к окружающему миру и людям.

Таблица 1 – Данные экспресс-опросника «Индекс толерантности» (в %)

Индекс толерантности	Общее число	Девушки	Юноши
Высокий уровень	6,8	4,5	2,3
Средний уровень	70,7	39,9	30,8
Низкий уровень	22,5	9	13,5

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что для общего количества выборки характерен средний уровень толерантности.

Далее была применена методика «Уровень субъективного контроля» Дж. Роттера в адаптации Е.Ф. Бажина, С.А. Голынкиной, А.М. Эткинда. Каждая выборка была разделена на подвыборки экстерналов и интерналов. В ходе анализа данных уровня субъективного контроля (УСК) по каждой шкале отдельно в мужской и женской выборках было установлено следующее.

Общее количество интернального типа по выборке 83 человека, из них 33 юноши и 50 девушек. Экстернального типа 50 человек – 29 респондентов мужского пола и 21 человек женского пола, представлено в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты исследования уровня субъективного контроля (в %)

УСК	Общее количество	Мужской пол	Женский пол
Интернальный тип	62,4	24,8	37,6
Экстернальный тип	37,6	21,8	15,8

По общему анализу выборки преобладает интернальный тип, что свидетельствует о формировании самостоятельной личности, принимающей на себя ответственность за свои

поступки. Такое воспитание, как правило, требует от родителей и педагогов настойчивости и мастерства. Из общей выборки этот тип выявлен у 37,6 % девушек и 24,8 % юношей.

Респонденты с экстернальным типом полагают, что их успехи и неудачи регулируются внешними факторами: судьбой, удачей, счастливым случаем, влиятельными людьми и непредсказуемыми силами окружения, они верят в то, что они заложники судьбы. Из числа общей выборки экстерналов выявлено 21,8 % юношей и 15,8 % девушек. Это значит, что этим учащиеся готовы к принятию решений и ответственности за свои действия, поведение и отношение к окружающему.

Для выявления зависимости толерантности от уровня субъективного контроля была проведена статистическая обработка с помощью t-критерия Стьюдента. Для удобства подсчета первоначальные данные были преобразованы в среднее значение. Результаты представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Зависимость толерантности подростков старшего возраста от уровня субъективного контроля

УСК	Mean экст	Mean интпр	t-value	df	p	Std.Dev. экст	Std.Dev. интпр
Уровень	74,177	80,633	-2,48435	31	0,0142	14,74874	15,12542

Результаты статистической обработки данных с помощью t-критерия Стьюдента доказал наличие влияния уровня субъективного контроля на уровень толерантности подростков старшего возраста с ошибкой $p > 0,001$, при уровне достоверности 0,5. Это свидетельствует о сильной зависимости толерантности подростков старшего возраста от уровня субъективного контроля.

Воспитание толерантности у подрастающего поколения является важнейшей задачей педагогов, так как толерантность как тип индивидуального и общественного отношения к социальным и культурным различиям, как терпимость к чужим мнениям верованиям и формам поведения можно рассматривать в качестве одного из фундаментальных признаков цивилизованности, уровня культуры.

Библиографический список:

1. Никольсон П. Толерантность как моральный идеал. – «Вестник» УрМИОН, 2002.
2. Век толерантности: Научно–публицистический вестник. – М.: МГУ, 2001.
3. Конструирование модели управления человеческими ресурсами в сфере образования.

Ковалевич В.Т., Ковалевич И.А., Шайдурова О.В., Машанов А.А., Ростовцева М.В. Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. № 5. С. 272-277.

4. Особенности социальной перцепции в подростковом возрасте Ростовцева М.В., Шайдурова О.В., Гончаревич Н.А., Ковалевич И.А. Вестник Новосибирского государственного педагогического университета. 2017. Т. 7. № 1. С. 81-94.

5. Фетискин И.П., Миронова Т.И., Социально-психологическая диагностика личности и группы. – ГГУ им. Н.А. Некрасова, 2001.

ББК 81.2

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА ГАЗЕТНЫХ ЗАГОЛОВКОВ (НА МАТЕРИАЛЕ ГАЗЕТЫ “FINANCIAL TIMES”)

Аннотация: В статье рассматривается проблема перевода заголовков газетных статей англоязычных периодических изданий. Рассматриваются некоторые переводческие штампы, а также лексические значения, которые сложно поддаются переводу в рамках газетного стиля.

Ключевые слова: перевод, газетный стиль, штамп, лексика, тематика, публицистика, заголовок, статья

Социальная ситуация общения для газеты весьма специфична. Газета - средство информации и средство убеждения. Она рассчитана на массовую и притом очень неоднородную аудиторию, которую она должна удержать, заставить себя читать. Газету обычно читают в условиях, когда сосредоточиться довольно трудно: в метро, в поезде, за завтраком, отдыхая после работы, в обеденный перерыв, заполняя почему-либо освободившийся короткий промежуток времени и т.п. Отсюда необходимость так организовать газетную информацию, чтобы передать ее быстро, сжато, сообщить основное, даже если заметка не будет дочитана до конца, и оказать на читателя определенное эмоциональное воздействие. Изложение не должно требовать от читателя предварительной подготовки, зависимость от контекста должна быть минимальной. Вместе с тем наряду с обычной, постоянно повторяющейся тематикой в газете появляется практически любая тематика, почему-либо оказывающаяся актуальной. Затем эти новые ситуации и аргументы тоже начинают повторяться. Эта повторность, а также и то, что журналист обычно не имеет времени на тщательную обработку материала, ведут к частому использованию штампов. Все это и создает своеобразие стилеобразующих факторов газетного текста.

Газетному и публицистическому стилям свойственны все языковые функции за исключением эстетической и контактоустанавливающей. Следует, однако, оговориться, что это справедливо по отношению не ко всем газетным материалам. Статьи и публицистика могут в большей или меньшей степени приближаться то к научному, то к художественному тексту и иметь соответствующий набор функций. Впрочем, вероятно, правильнее сказать, что эстетическая и контактоустанавливающая функции не отсутствуют, а имеют особый характер и выполняются главным образом графическими средствами: шрифтами, заголовками, которые должны бросаться в глаза и привлекать к себе внимание даже издали, делением на полосы и распределением одной статьи по разным страницам, чем увеличивается шанс каждой статьи попасться читателю на глаза, особыми заголовками к параграфам.

Для того чтобы максимально ускорить и упростить чтение и понимание газетного текста, в языке газетных сообщений употребляются слова и словосочетания, повторяющиеся из номера в номер. Они составляют своего рода терминологии газетного стиля и, по сути, представляют собой газетные штампы или клише. Они, как ничто другое, отражают традиционную манеру изложения материала в газетных статьях.

Например: international relations - международные отношения; legitimate interests - законные интересы.

Клише необходимы в газетном стиле, так как они вызывают нужные мгновенные ассоциации и не допускают двусмысленности. Газетные штампы можно разделить на две группы: □ словосочетания, употребляющиеся всегда в одном составе; □ словосочетание, допускающие вариативность состава.

Первая группа представлена большим разнообразием структур. AN (прилагательное + существительное):

Joint research - современные исследования. Big business - большой бизнес.

V (A) N (глагол + существительное):

To have priority - пользоваться преимуществом

В данной работе мы попытались рассмотреть основные пункты языка и стиля газетных статей в английской публицистике. Газетные статьи являются эффективным средством усвоения учащимися того или иного языкового материала и обладают определённой спецификой. Поэтому, необходим подготовительный этап для разъяснения всех этих особенностей, и только после этого возможна эффективная работа с газетным текстом. Следовательно, переводчику нужно учитывать следующие пункты:

1) перевод газетных материалов отличается значительным, хотя и неполным параллелизмом лексического состава - для большинства слов оригинала можно отыскать соответствующие слова в переводе с близким содержанием;

2) перевод газетно-информационных материалов характеризуется использованием в переводе синтаксических структур, аналогичных структурам оригинала или связанных с ними отношениями синтаксического варьирования, что обеспечивает максимально возможную передачу в переводе значения синтаксических структур оригинала;

3) наибольшая эквивалентность достигается при переводе общественно - политических статей, а наименьшая при переводе разговорной лексики;

4) при переводе газетных заголовков в большинстве случаев используется 2-ой и 3-ий тип эквивалентности.

Библиографический список:

1. Арнольд И.В. Стилистика. Современный английский язык. Учебник для вузов. - 4-е изд., испр. и доп. - М.: Флинта: Наука, 2002. - 384 с.
2. Бархударов Л.С. Язык и перевод. - М.: Высшая школа, 2005. - 235 с. 3. Васильева А.Н. Курс лекций по стилистики русского языка. М. "Русский язык".2006.-293 с.

КОМПЬЮТЕРНАЯ ПСИХОДИАГНОСТИКА. ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ, КАК ЧАСТЬ КОМПЬЮТЕРНОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКИ

Михайлова А.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье рассмотрена компьютерная психодиагностика, ее преимущества. Рассмотрена виртуальная реальность в психодиагностике, как одно из новых направлений компьютерной психодиагностики.

Ключевые слова: психодиагностика, компьютерная психодиагностика, виртуальная реальность.

В век информационных технологий компьютер стал неотъемлемой частью нашей жизни. Использование компьютерных технологий в психодиагностике сформировалось в отдельную область исследования – компьютерную психодиагностику.

Эта область исследования ориентирована на создание компьютерного психодиагностического инструментария, в том числе компьютерных версий психодиагностических методик и разработку принципиально новых видов экспериментов и методов работы с экспериментально - психологической информацией.

Со временем образовался определенный круг задач, которые осуществляются только посредством компьютерных технологий:

- Создание и использование компьютерной версии психодиагностических методик, с автоматизированной интерпретаций на основе «заложенного» опыта психологов.
- Разработка систем адаптивного тестирования
- Создание и использование компьютерного игрового тестирования
- Проектирование психодиагностических мультимедийных систем

На данный момент помимо специализированных задач компьютерная психодиагностика позволяет решать огромное множество психодиагностических задач таких как психодиагностика внимания, памяти, мышления и интеллекта, личностная диагностика, профориентация, определение посттравматических стрессов и другие.

Компьютерная психодиагностика позволяет психологу

1. Проводить индивидуальные и групповые психодиагностики как взрослых так и детей.
2. Сконцентрироваться на решении сугубо профессиональных задач, за счет скорости обработки данных и получения результатов тестирования.
3. Получать более точные результаты тестирования, исключая ошибки обработки исходных данных, неизбежные при ручном методе расчета выходных показателей.
4. Возможность распространить опыт психологов за счет автоматизированной интерпретации результатов.
5. Возможность систематически накапливать и хранить большие объемы как экспериментально-психологических, так и других релевантных целям психодиагностики данных. Практически все автоматизированные методики имеют базы данных. Хранится не только биографическая информация, но и результаты исследования. С помощью таких баз данных появляется возможность накапливать психодиагностическую информацию и при необходимости использовать ее, например, для дальнейшей статической обработки и создания своих собственных шкал и т.д.
6. Обеспечить для испытуемого более открытое и естественное поведение, во время проведения эксперимента, за счет конфиденциальности автоматизированного тестирования.
7. Завлечь ребенка в диагностику, за счет яркого и красочного интерфейса компьютерных программ.

Еще одно направление компьютерной психодиагностики, которая на данный момент набирает большую популярность является психодиагностика посредством виртуальной реальности

Виртуальная реальность (virtual reality –VR) позволяет увидеть в наглядном графическом изображении те или иные свойства анализируемой информации, что является эффективным средством, как для ученого- психолога , так и для практического психолога.

В данной области проводятся множественные исследования. Так, например, исследования С. Бэркера и других позволили определить эффективность такого диагностического средства у людей с психическими расстройствами. Г. Пленхер доказал, что виртуальная реальность может использоваться как стандартное средство диагностики не зависимо от возраста исследуемых.

Исследования творческих способностей и проявления индивидуальности проводили Т.Ворд и М. Соннеборн. Они исследовали содержательные характеристики виртуальных миров созданные исследуемыми. Так же проводились исследования диагностики супружеских пар, где виртуальная реальность выступает как инструмент проективной диагностики.

В качестве психодиагностики виртуальная реальность представляет исключительные возможности для регистрации всех деталей поведения человека: от максимально точного времени фиксации обдумывания действия до дрожи в руке при использовании виртуального объекта. Виртуальная реальность провоцирует яркие психологические переживания испытуемых. Данные наблюдения достаточно тяжело сделать в реальном мире, даже если проводилась запись эксперимента. Это свойство виртуальной реальности особенно не заменимо при изучении невербального поведения, поведения при сложном выборе, стресса, фрустрации. Данный сбор информации позволяет исследователям изучать огромный спектр социально-психологических явлений.

Существует психологическая виртуальная реальность, которая представляет альтернативную реальность, созданную психическими процессами человека, воспринимаемую как действительность.

Не смотря на то, что компьютерная психодиагностика в целом, и виртуальная реальность в психодиагностике в частном, только начинает развиваться, и многое еще не исследовано, но в каждом исследовании наблюдается совершенствование процессов и методов.

Библиографический список:

1. Б.В. Иовлев, М.Ю. Новожилова, К.Р. Червинская, О.Ю.Щелкова./ Методологические аспекты изучения эффективности компьютерной психодиагностики./Вестник Санктпетербургского университета./ Сер.6, 2006

2. В.П.Дмитриева./Компьютерная психодиагностика/ г. Томск, Томский политехнический университет/2014г

3. Л.И. Вассерман, Б.В. Иовлевлев, К.Р. Червинская/Компьютерная психодиагностика в теории и практике медицинской психологии: этапы и перспективы развития./Сибирский психологический журнал/2010г

4. П.В.Сабанин/Индивидуальная и групповая психодиагностика с помощью компьютерных диагностических программ/Московский городской педагогический университет/2014г

5. А.С. Кузьмина. Анализ зарубежных исследований опыта человека в среде виртуальной реальности . Факультет психологии Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. 2014г.

6. Ю. Забродин, В. Пахальян Психодиагностика. 2017г.

ПОНЯТИЕ «МИГРАЦИЯ» И ЕЕ КРИМИНОЛОГИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ

Морозова Е.П. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье рассматриваются отдельные проблемы миграционной безопасности, а также криминологическое значение мировых миграционных процессов.

Ключевые слова: миграция, криминал, безопасность.

Среди негативных факторов, сопровождающих миграционные процессы, охватившие сейчас всю Западную Европу и часть России, наибольшую опасность представляют те, которые детерминируют незаконную миграцию и, особенно, ее криминальную составляющую; в связи с тем, что к иным отрицательным последствиям неэффективной миграционной политики добавляется противоправность, а, следовательно, и дополнительные затраты общественных и государственных ресурсов, направляемых на восстановление нарушенного правопорядка. [1, С.131]

Однако, известны случаи, когда, вопреки логике международного права и интересов государств реципиентов, нелегальная миграция из стран, заинтересованных в оттоке собственного населения, не воспрещается, а иногда и поощряется их правительствами. [2, С.21]

Так, законодательство КНР фактически не содержит запретительных норм в сфере миграции населения; исключением являются только те отношения, которые направлены на обеспечение собственного суверенитета или демографических интересов Китая, связанных с его перенаселением. В свою очередь, государства Центральной Азии, теперь уже ставшие для России основными источниками нелегальной миграции, занимают позицию «безучастных наблюдателей». [3, С.47]

Следует признать, что проблемы, связанные с обеспечением миграционной безопасности, сегодня уже не носят только демографический, экономический или административноюрисдикционный характер, они все чаще относятся законодателем к компетенции уголовного права, о чем свидетельствует развитие уголовного законодательства, предусматривающего ответственность за преступления, связанные с миграцией населения. В этой связи, актуализируются и вопросы криминологического обеспечения миграционной безопасности. [4, С.

11]

Принимая во внимание территориальный масштаб Российской Федерации, ее географическое, демографическое, национальное, экономическое, культурное, религиозное и иное разнообразие, эффективное решение подобных проблем возможно при учете региональных особенностей. Эти и некоторые другие факторы обусловили целесообразность исследовать проблемы криминологического обеспечения миграционной безопасности в региональном формате. [5, С.24]

По мнению отечественных и зарубежных криминологов миграционные процессы способны влиять на структуру, динамику, а также иные показатели преступности в принимающих странах. В этой связи, различные аспекты миграции населения, наряду с традиционным к ним интересом демографов, социологов или экономистов, все чаще фокусируют внимание криминологов. [1, С.25]

Так, профессор С.Э. Воронин среди наиболее важных факторов, влияющих на преступность выделяет миграцию населения. Другие исследователи придерживаются мнения, что «принимающему обществу миграция может подарить очаги социальной напряженности в местах повышенной концентрации иностранных мигрантов, локальные вспышки этнических конфликтов, рост ксенофобии, политического радикализма и экстремизма». В этой связи, многие криминологи рассматривают миграцию населения как «фоновое явление (сопровождение) преступности» влияющее на ее количественные, а иногда и качественные показатели. В большей степени миграционные процессы коррелируют к криминологическим показателям, характеризующим преступления против личности, в сфере экономики, общественной безопасности и общественного порядка, государственной власти. [8, С. 36]

Существует мнение, что любая разновидность миграции населения потенциально криминогенна. В связи с тем, что, попадая в непривычные условия, мигранты испытывают естественные социально-бытовые и психологические трудности, которые могут оказывать негативное влияние на поведение этих лиц в новой социальной среде. Однако по этой же причине и сами мигранты часто становятся жертвами преступных посягательств, что несомненно представляет интерес для криминологических исследований в области виктимологии и обеспечения миграционной безопасности личности. [6, С.44]

Особый интерес криминологов, исследующих миграцию как источник криминогенных угроз и рисков, уделяется незаконной миграции и особенно ее криминальной компоненте, которая образует содержание, еще одного предмета криминологических исследований – «миграционной преступности», получившего сегодня широкое распространение. [7, С.55]

Известно, что именно незаконная миграция, связана с различными видами криминальной деятельности: торговлей людьми и рабством, контрабандой, наркобизнесом, браконьерством, часто незаконные мигранты становятся объектом пристального внимания экстремистских или террористических организаций, пополняют ряды незаконных вооруженных формирований. [9, С.112]

Рассматривая незаконную миграцию, одной из разновидностей миграции населения вообще, ее можно определить, как добровольную или принудительную форму территориального перемещения людей, совершаемого в нарушение норм международного и (или) внутригосударственного права соответствующих стран, которые устанавливают порядок въезда и выезда из соответствующих стран, пребывания (проживания) на их территории либо транзитного проезда через их территорию. [10, С.38]

Криминогенные свойства миграции и, особенно, ее незаконная составляющая, в современной криминологической литературе обозначаются термином «криминальная миграция». Однако, следует отграничивать незаконную миграцию от миграции «криминальной», которые по нашему мнению соотносятся как общее и частное. [11, С.36]

В науке о демографии, для которой миграционные процессы являются одним из основных объектов исследований, такой вид миграции не выделяется, поскольку для этой отрасли научного

знания, важны главным образом формы и общие закономерности миграционных процессов, тогда как для экономики, социологии и криминологии более существенны факторы (мотивы, цели, условия, последствия и т.п.), стимулирующие и объясняющие миграцию вообще и ее криминальную составляющую в частности. Считается, что криминальная миграция – это операциональное понятие, принятое криминологами для выделения определенных категорий мигрантов, прибывающих с преступными целями и обуславливающих повышенное внимание со стороны правоохранительных органов. [1, С.47]

Таким образом, объективная характеристика миграции населения дает основания полагать о наличии противоречивого сочетания в исследуемом феномене, с одной стороны позитивных начал общественного развития, а с другой – различных угроз и рисков, как для принимающих стран, так и самих мигрантов.

В этой связи, можно предположить, что негативные проявления миграционных процессов представляют серьезную угрозу безопасности личности, общества и государства. Именно исследование в подобном ключе, наряду с позитивным и отрицательным потенциалом, определило целесообразность теоретического обоснования взаимосвязи этих двух понятий – «миграция населения» и «безопасность». [1, С.48] Библиографический список:

1. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений в сфере миграционной безопасности: Монография/ С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.Д. Каплун, В.Н. Скорик. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015.488 с.

2. Воронин, С.Э. Психотипологический подход в системе криминалистического знания: Монография / С.Э. Воронин, Р.Л. Ахмедшин, Т.А. Алексеева. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015. 323 с.

3. Воронин, С.Э. Нравственно-психологические основы оперативно-розыскной деятельности и уголовного судопроизводства: Монография /С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2018. 168 с.

4. Воронин, С.Э. Пределы судейского усмотрения при постановлении оправдательного приговора / С.Э. Воронин, О.Ю. Александрова. – Красноярск: Изд-во Сибирского юридического института МВД РФ, 2004. – 92 с.

5. Воронин, С.Э. Организация преступного сообщества: уголовно-правовые и криминалистические аспекты / С.Э. Воронин, Е.С. Воронина, А.М. Железняков. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2015. – 328 с.

6. Воронин, С.Э. Диалоги об уголовном судопроизводстве России: Монография / С.Э. Воронин. Хабаровск: Изд-во Дальневосточного института МВД РФ. 2007. 176 с.

7. Воронин, С.Э. Ситуационное моделирование в судебной экспертизе [Текст] / С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Красноярского государственного аграрного университета, 2013. – 159 с. 8. Воронин, С.Э. Актуальные проблемы современной криминалистики [Текст] / С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.А. Степаненко. – Красноярск: Изд-во АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2016. -277 с.

9. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений, связанных с незаконной добычей водных биоресурсов [Текст] / С.Э. Воронин, М.Н. Токарев. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2014. – 278 с.

10. Воронин, С.Э. Тайны мироздания в современной науке и религии/ С.Э. Воронин.Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2017.-175 с.

11. Воронин, С.Э. Криминалистика: Практикум /Учебное пособие/ С.Э. Воронин. Красноярск: АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2017. -125 с.

Муллин А.Н. Частное образовательное учреждение высшего образования «Омская юридическая академия»

Аннотация: В данной статье рассматриваются краткая эволюция понятия неосновательного обогащения, его признаки, основания возникновения, признаки, содержание обязательства возникшие из неосновательного обогащения.

Ключевые слова: неосновательное обогащение, обязательство, ГК РФ.

В дореволюционной России при отсутствии специальных норм, регулирующих споры о неосновательном обогащении, применялось общее правило из предписаний ст. 10 Свода законов Российской империи о праве на вознаграждение за понесённые вред и убытки, согласно которому «по общему закону никто не может быть без суда лишён прав, ему принадлежащих, то всякий ущерб в имуществе и причинённые кому-либо вред и убытки, с одной стороны, налагают обязанность доставлять, а с другой производить право требовать вознаграждение».

В последствии после Октябрьской революции понятие неосновательного обогащения «Обогатившийся за счёт другого без достаточно установленного законом или договором основания обязан возвратить неосновательно полученное». Обязанность возврата наступает и тогда, когда основание обогащения отпадает впоследствии.

В современном законодательстве понятие неосновательного обогащения звучит так: лицо, которое без установленных законом, иными правовыми актами или сделкой оснований приобрело или сберегло имущество (приобретатель) за счет другого лица (потерпевшего), обязано возвратить последнему неосновательно приобретенное или сбереженное имущество (неосновательное обогащение).

Основания возникновения обязательства из неосновательного обогащения.

Обязательство, возникающее вследствие неосновательного обогащения – это внедоговорное обязательство, в силу которого должник (приобретатель) обязан возвратить кредитору (потерпевшему) имущество, которое приобретено или сбережено им за счет средств кредитора без установленных законом, иными правовыми актами или сделкой оснований. При решении вопроса о квалификации соответствующих отношений как обязательства из неосновательного обогащения следует иметь в виду, что указанные обязательства в соответствии со статьей 1102 Гражданского кодекса РФ возникают только при наличии двух условий одновременно:

1. Приобретение или сбережение одним лицом (приобретателем) имущества за счет другого лица (потерпевшего), что подразумевает под собой увеличение (при приобретении) или сохранение в прежнем размере (при сбережении) имущества на одной стороне, явившееся следствием соответствующего его уменьшения или неполучения на другой стороне;

2. Необходимо, чтобы указанное приобретение или сбережение имущества одним лицом за счет другого произошло при отсутствии достаточных к тому оснований, предусмотренных законом, иными правовыми актами или сделкой.

Неосновательное приобретение имущества помимо природных событий может быть обусловлено тем, что исполняется либо не существующая перед данным лицом обязанность, либо такая обязанность, которая существовала ранее и однажды уже была исполнена.

Передача одним лицом другому имущества на основании договора, в котором отсутствуют его существенные условия, либо договора, который не прошел требуемой законом государственной регистрации, влечет возникновение между указанными лицами обязательства из неосновательного обогащения.

Неосновательное сбережение имущества, в свою очередь, характеризуется тем, что лицо должно было израсходовать часть своих средств, но не израсходовало и сберегло за счет другого лица.

Для возникновения обязательства из неосновательного обогащения необходимо наличие трех условий, если:

1. Имеет место приобретение или сбережение имущества, то есть увеличение стоимости собственного имущества приобретателя, присоединение к нему новых ценностей или сохранение того имущества, которое по всем законным основаниям неминуемо должно было выйти из состава его имущества;

2. Приобретение или сбережение произведено за счет другого лица, а имущество потерпевшего уменьшается вследствие выбытия из его состава некоторой части или неполучения доходов, на которые это лицо правомерно могло рассчитывать;

3. Отсутствуют правовые основания, то есть когда приобретение или сбережение имущества одним лицом за счет другого не основано ни на законе (иных правовых актах), ни на сделке, а значит, происходит неосновательно.

Таким образом, для возникновения обязательства по возврату неосновательного обогащения важен факт сбережения имущества одним лицом за счет другого при отсутствии к тому правовых оснований.

Обязанность вернуть имущество в натуре лежит и на том, кто получил его по ничтожной сделке или сделке, признанной недействительной (п. 2 ст. 167, ст. 169, п. 1 ст. 171 ГК РФ и др.). Очевидно, что только в натуре может быть возвращена собственнику вещь, истребуемая из чужого незаконного владения (ст. 301). В натуре должен быть возвращен покупателем товар, полученный им сверх обусловленного количества, когда он известил об этом продавца и последний распорядился излишком (п. 2 ст. 466). В натуре должно быть возвращено потерпевшему его имущество, оказавшееся у причинителя вреда (ст. 1082). Однако ни в одной из этих норм ГК РФ нет ответа на вопрос, как быть, если имущество за время, что оно находилось у обязанного его вернуть лица, претерпело ухудшение – недостачу, порчу или иное повреждение.

В пункте 2 статьи 1104 установлено правило, которое, как представляется, пригодно для применения и в означенных конкретных случаях возврата имущества. В основу этого правила положен принцип вины, все поставлено в зависимость от того, знал ли приобретатель о неосновательности обогащения, то есть о том, что оно незаконно, неправомерно, а если не знал, то не должен ли он был при конкретных сложившихся обстоятельствах знать об этом. С момента, когда он узнал (или должен был узнать) об отсутствии правовых оснований для приращения своего имущества за чужой счет, для него становится очевидной обязанность незамедлительно возвратить имущество потерпевшему. Ее неисполнение влечет ответственность приобретателя даже за происшедшее затем случайное ухудшение имущества (п. 1 ст. 405).

Возмещение стоимости неосновательного обогащения, если его возврат в натуре оказывается невозможен, предусматривалось и ГК РСФСР 1964 г. (ч. 3 ст. 473). В новом ГК РФ, однако, уточняется, что стоимость подлежащего возврату имущества, определяемая на момент его приобретения, должна быть действительной (п. 1 ст. 1105). Это, очевидно, означает ту стоимость соответствующего имущества, за которую оно в момент его получения неосновательно обогатившимся приобретателем могло быть куплено в открытой рыночной торговле, то есть цену, которую приобретатель был бы вынужден за него заплатить, если бы не получил его без основания.

Применение этого правила нельзя исключать и при двусторонней реституции (на основании п. 2 ст. 167 и ряда других норм о последствиях недействительности сделок), но значительно чаще оно, по-видимому, будет применяться при односторонней реституции, если возвратить в натуре полученное невозможно.

Существенно новым является правило, содержащееся в том же пункте 1 статьи 1105, предусматривающем случай, когда стоимость неосновательно полученного имущества, которое

оказывается невозможным вернуть, с момента его приобретения выросла. Если оно не было возвращено немедленно после того, как приобретателю стало известно о неосновательности обогащения, произошедшее после этого увеличение стоимости имущества также должно быть компенсировано потерпевшему.

Таким образом, в современном российском законодательстве, для возникновения обязательства по возврату неосновательного обогащения важен факт сбережения имущества одним лицом за счет другого при отсутствии к тому правовых оснований.

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья): Федеральный закон от 26.11.2001 г. № 146-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
2. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 11.01.2000 № 49 «Обзор судебной практики рассмотрения споров, связанных с применением норм неосновательного обогащения» // СПС «Консультант Плюс».

ПРОСТЫЕ СПОСОБЫ ПОДАВЛЕНИЯ АППЕТИТА ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ РАБОТОСПОСОБНОСТИ

Мышковец С.В., Моисеенко Н.В. Краевое государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Красноярский колледж олимпийского резерва»

Аннотация: В данной статье мы рассмотрим некоторые адекватные меры, которые помогут справиться с голодом и подавить аппетит, а также устранить спазмы и другие побочные эффекты низкокалорийной диеты, которые так часто применяются в спортивном питании.

Ключевые слова: подавление аппетита, голод, аппетит.

Голод является одним из самых частых препятствий к хорошей форме и оптимальной работоспособности организма. Наряду с голодом возникают такие проблемы как раздражительность, нарушение сна, сонливость, снижение работоспособности и так далее. Почти все люди с лишним весом имеют функциональные нарушения центральной регуляции голода, аппетит при этом всегда повышен, а чувство насыщения снижено. Если в этом случае не контролировать свою диету, вес будет неизбежно расти, пока не возникнет ожирение.

Существует ряд мер, которые позволяют эффективно подавить аппетит и устранить неприятные спазмы в желудке.

Теплая вода. Теплая вода расслабляет гладкую мускулатуру пищеварительного тракта и помогает справиться с голодом. Для этих целей хорошо подходит чай или кофе без сахара, так как кофеин ускоряет процесс сжигания жира и может значительно подавить аппетит. Вы можете выпивать стакан обычной кипяченой воды перед сном. Помните, что жидкость необходима организму и для разрушения жира. [3]

Низкокалорийная еда. Снижение веса не предполагает перманентный голод. Есть определенные виды пищи, которые совершенно не препятствуют процессу похудения, вместе с этим хорошо помогают подавить аппетит, справиться с голодом, нормализовать работу желудочно-кишечного тракта и устранить спазмы желудка:

- ✓ Шпинат и другая зелень
- ✓ Яблоки (особенно богаты пектином - лучший вид клетчатки).
- ✓ Капуста
- ✓ Грейпфрут (содержит *нарингин*, который обладает дополнительным жиросжигающим эффектом)

И еще небольшой список продуктов, которые не мешают похудению:

- ✓ Помидоры
- ✓ Огурцы
- ✓ Лук
- ✓ Редька
- ✓ Морковь
- ✓ Морская капуста

Эти продукты вы можете потреблять в неограниченных количествах и в любое время, их калорийность очень низкая. Более того, энергия, которая тратится на их переваривание, превышает то количество энергии, которое они несут в себе. Проще говоря, организм тратит больше энергии на их усвоение, чем получает от них.

Всегда съедайте один из этих продуктов, прежде чем съесть калорийную пищу. Неперевариваемые волокна или клетчатка, которыми богаты вышеперечисленные продукты помогут быстрее насытиться, а также снизить усвоение питательных веществ - углеводов и жиров.

Балластные вещества. Балластные вещества или пищевые волокна. К ним относятся растительные высоко молекулярные углеводы (клетчатка, пектин, лигнин), имеющие прочные молекулы в форме длинных нитей. Эти вещества не гидролизуются пищеварительными ферментами и поэтому без изменений проходят через весь желудочно-кишечный тракт и выделяются из организма в не расщепленном виде.

В настоящее время установлено что данные растительные углеводы выполняют в процессе пищеварения важные функции, например, пищевые волокна оказались хорошими сорбентами. На них могут формироваться, а затем и вместе с ними покидать организм различные токсические вещества как экзогенного, присутствующие в пище, так и эндогенного происхождения, образующиеся в организме в процессе метаболизма, и выделяющиеся в полость желудочнокишечного тракта, а также продукты гниения. В частности на пищевых волокнах может адсорбироваться холестерин. [2, с. 301]

Частое питание. Еще один простой способ борьбы с голодом - частое питание. Данная стратегия позволяет создать постоянную поставку питательных веществ в организм, что в свою очередь снижает темпы торможения метаболических процессов (включая сжигание жира) и в меньшей степени способствует активации адаптивных реакций (повышенный аппетит, депозиция жира), направленных на сохранение жизни в сложных условиях среды (недостаток пищи при соблюдении диеты). [3]

Частое питание предполагает многократный прием 5-6 раз в день небольших порций пищи без увеличения общей калорийности суточного рациона. [1, с. 356]

Бег или прогулки. Физическая нагрузка может надежно подавить аппетит и устранить неприятные спазмы. Если вы испытываете сильное раздражение и сила воли уже не позволяет справиться с голодом - выйдите на улицу и пройдите быстрым шагом 1-2 км. Рекомендуемая скорость - не менее 2 шагов в 1 секунду. К тому же ходьба и другие виды физической активности вынуждают организм расходовать жиры в качестве источников энергии. [3]

Протеин. Похудение, прежде всего, подразумевает низкокалорийное питание, это ведёт к дефициту протеина, чего нельзя допускать, так как это может привести ко многим заболеваниям. В частности, снижение иммунной защиты организма, нарушается синтез белков соединительной ткани дермы и её придатков: кожа теряет свою упругость, становится сухой и дряблой, образуются преждевременные морщины, волосы истончаются и плохо растут. Нарушается менструальный цикл. Возникают психологические проблемы - астенизация.

Ощущая нехватку протеина организм включает адаптивные реакции, направленные на синтез жизненно-важных полипептидов (ферментов, рецепторов, биогенных регуляторов, гемоглобина и пр.) из продуктов распада менее важных, при этом в первую очередь разрушаются сократительные белки, то есть теряется мышечная масса.

Деградация жирных кислот: β -окисление протекает при участии большого количества ферментов, то есть белков. Грубо говоря, сжигание жира невозможно без участия белков.

Протеин снижает чувство голода и заставляет организм расходовать больше калорий. Стоит заметить, что протеин можно принимать только в ограниченных количествах. Используйте в своей диете медленный или комплексный протеины, которые могут составлять до 50% от общего количества принимаемого за сутки белка, остальные 50% должны поступать из пищи, однако последние исследования показали, что сывороточный протеин обладает более высоким термогенным эффектом и лучше сохраняет мышцы, поэтому остаётся оптимальным выбором, в то время как казеин более эффективно подавляет аппетит и может применяться как вспомогательный в период голода и вечером. Рассчитать потребность в протеине вы можете с помощью системы Body Expert. [3]

Жиросжигатели. Многие жиросжигатели, доступные на рынке спортивного питания, помогут вам справиться с голодом. Практически все стимуляторы способны подавить аппетит: кофеин, эфедрин, амфетамины и др. Основные механизмы действия жиросжигателей: стимуляция обмена веществ в организме, подавление аппетита, снижение всасывания жиров и углеводов из пищеварительного тракта, блокирование синтеза жира в жировой ткани и выведение лишней жидкости. Главным образом, жиросжигатели ускоряют расщепление жировых молекул и превращают жир в свободную энергию, увеличивая ее расход. Скорость основного обмена поднимается на 10% и выше.

Жиросжигатели предназначены для людей, которые занимаются спортом и хотят уменьшить содержание жира в организме. Действие жиросжигателей реализуется во время тренировок при условии соблюдения диеты. [3]

Препараты, подавляющие аппетит. Уже на протяжении многих десятилетий в диетологии применяется особый класс препаратов, которые надежно подавляют аппетит и помогают справиться голодом. Но, здесь необходима четкая консультация с врачом, чтобы препарат был подобран в соответствии с возрастом, полом и видом деятельности.

Эндоэкология. Заселение микроорганизмами желудочно-кишечного тракта нужная и полезная вещь, микрофлора способна продуцировать биологически активные вещества и ряд витаминов, а также балластные вещества подвергаются дополнительному расщеплению. Дизбактериоз легко развивается при введении элементарных диет, стрессов, применении лекарственных препаратов, повышенной физической нагрузке, в следствие чего, нарушается нормальное поступление питательных веществ в желудочно-кишечный тракт и возникают вторичные заболевания. [1, с. 317, 358]

Интересный факт. Ученые из Калифорнийского технологического института обнаружили участок головного мозга, раздражение которого вызывает подавление аппетита. Используя лазерные лучи, исследователи стимулировали у мышей работу нейронов миндалевидного тела – области мозга, отвечающей за формирование таких эмоций, как страх и удовольствие, что приводило к немедленному прекращению потребления пищи. Затем ученые использовали различные химические вещества для имитации у мышей различных ощущений, например, чувства сытости, недомогания, тошноты и горького вкуса. Во всех этих случаях были задействованы нейроны миндалевидного тела, что позволяет предположить их роль в формировании ответа на потребление пищи. Результаты доклинических исследований, могут помочь в будущем в развитии терапии ожирения и расстройств пищевого поведения, таких как анорексия. [3]

Таким образом, если вы, по каким либо причинам, решили снизить массу тела, то, прежде всего, требуется правильный психологический настрой - четкая установка на соблюдение диеты. Вы должны понять, что выхода только два: первый - удовлетворять свои низшие биологические потребности в получении питательных веществ, и как следствие, постоянно набирать жировую массу, увеличивая риск заболеваний внутренних органов, и сокращая социальную приспособленность; второй - справиться с голодом путем волевых усилий, а также при

необходимости, использовать ряд мер, приведенных в данной статье, и улучшить свою физическую форму, работоспособность и оптимальность процессов восстановления.

Библиографический список:

1. Агаджанян Н.А., Тель Л.З., Циркин В.И., чеснокова С.А. Физиология человека. – М.: Медицинская книга, Н. Новгород: Изд. НГМА, 2003. – 528 с.
2. Михайлов С.С. , Спортивная биохимия: учебник для вузов и колледжей физической культуры / С.С. Михайлов Изд. 7-е, стереотип– М.: Советский спорт, 2013. – 348 с. : ил.
3. Интернет-источник <http://sportwiki.to>

ББК 88.533

РОЛЬ КОНСТРУКТИВНОЙ КОММУНИКАТИВНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРОВ ТОРГОВОГО ЗАЛА

Наконечная Е.В., Шипицина Е.Н. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье рассмотрены особенности профессиональной коммуникации менеджеров торгового зала; представлены результаты исследования ведущих стратегий самопрезентации и трудностей общения в данной профессиональной сфере; определены компоненты конструктивной коммуникативности, требующие разработки специализированных средств развития.

Ключевые слова: конструктивная коммуникативность, коммуникативная стратегия, тактики и стратегии самопрезентации, представления о трудном партнере.

Конструктивная коммуникативность – важнейшая составляющая профессионализма менеджера, это одна из приоритетных составляющих его профессиональной пригодности необходимая для поддержания конкурентоспособности специалистов данной сферы.

В силу специфики деятельности менеджера по продажам, включающей в свое содержание систему разнообразных коммуникативных связей, психологическая информированность, желание и практическая подготовленность к коммуникации являются важнейшими характеристиками, определяющими его профессионализм. Исходя из этого, он должен постоянно совершенствоваться в процессах коммуникации и овладевать коммуникативными компетенциями для успешного осуществления своей профессиональной деятельности. Чтобы стать настоящим профессионалом своего дела, необходимо обладать способностью и умением работать с клиентами, учитывая, что конструктивная коммуникативность – это умение взаимодействовать с разными людьми.

В данной профессии человеческий фактор играет весьма значительную, а порой и решающую, поэтому индивидуально-психологическим особенностям сотрудников «контактной зоны» необходимо уделять особое внимание [6].

Областью профессиональной деятельности менеджера является социально-экономическое поведение человека. Как следствие основу компетенций современного менеджера составляют способности оперативно и умело презентовать продукцию и налаживать связь между организациями и людьми, умения налаживать эффективное взаимодействие с потребителями с целью достижения высокого товарооборота. Профессиональная коммуникация менеджера по продажам охватывает такие виды общения, как деловая беседа, деловые переговоры, торги, презентация. Все это невозможно, если менеджер не обладает высоким уровнем сформированности коммуникативных умений. Конструктивная коммуникативность менеджера состоит из следующих способностей [2]: коммуникативно-диагностическая, коммуникативно-прогностическая,

коммуникативно-программирующая,
коммуникативноисполнительская.

коммуникативно-организационная,

Деятельность менеджера торгового зала заключается в том, чтобы осуществлять эффективные коммуникации на всех уровнях взаимодействий. При наличии определенных коммуникативных умений он сумеет вдохновить коллектив на творческий и продуктивный труд, убедить клиентов, повлиять на конкурентов, предотвратить и разрешить конфликт, найти индивидуальный подход к каждому работнику, мотивировать сотрудников, устанавливать и поддерживать долгосрочные контакты, договариваться, обучать, вести диалог с менеджерами высшего и низшего уровней, заключать сделки [7].

Одними из ключевых составляющих конструктивной коммуникативности менеджера является умение применять коммуникативные стратегии и тактики. Если коммуникативную стратегию можно определить, как некоторую обобщенную согласованную схему коммуникативного поведения, в которой серия различных вербальных и невербальных средств используется для достижения цели, то есть для побуждения клиента к покупке, то коммуникативная тактика будет выступать как способ реализации стратегии, совокупность практических коммуникативных действий менеджера [3], [1].

Таким образом, требуется конкретизация и содержательное определение ведущих компонентов конструктивной коммуникативности, определяющих эффективность коммуникации менеджера торгового зала, разработка специализированных программ, направленных на их развитие.

Нами было проведено пилотажное исследование, в нем приняли участие 20 менеджеров торгового зала. Для выявления компонентов конструктивной коммуникативности были применены следующие методики: 1) шкалы измерения тактик самопрезентации (С.Ли, Б.Куигли), направленные на выявление ведущих тактики и стратегий самопрезентации; 2) методика «Диагностика психологических трудностей общения» (В.А.Лабунская), направленная на выявление основных характеристик общения, определяющих его эффективность. Также методика позволяет определить портрет трудного партнера с точки зрения субъекта.

Результаты исследования тактик самопрезентации среди менеджеров торгового зала представлены на рисунке 1.1.



Рис. 1.1 – Распределение оценок тактик самопрезентации у менеджеров торгового зала

Анализируя полученные результаты можно отметить, что у менеджеров данной группы среди ведущих (часто используемых) тактик самопрезентации в равной степени отмечается как

ассертивные («желание понравиться», «пример для подражания», «преувеличение своих достижений»), так и защитные («извинение», «оправдание с отрицанием ответственности», «препятствование самому себе»). Среди тактик неиспользуемых в процессе профессиональной коммуникации или используемых очень редко, также отмечаются и ассертивные, и защитные типы.

Превалирующей среди ассертивных тактик самопрезентации является тактика «желание понравиться», следующие две позиции в иерархии тактик занимают защитные – «извинение», «оправдание с отрицанием ответственности».

Таким образом, ведущая стратегия коммуникации включает, во-первых, стремление всевозможными способами вызвать симпатию у клиента, понравиться ему. Это рассматривается менеджером как основополагающая возможность достичь желаемого результата в процессе взаимодействия и общения, т.е. основной ресурс приносящий «пользу», что может принимать форму самовозвышающей коммуникации, лести, конформности. Созвучны с этим тактики «пример для подражания» и «преувеличение своих достижений», предполагающие демонстрацию привлекательного поведения, вызывающего уважение, подражание и восхищение (например, это принципиальность в вопросах нравственности и морали; самоотверженное отношение к работе и т.п.). Также преувеличиваются собственные достижения, с целью убеждения окружающих в более позитивных результатах своего поведения, чем это может оказаться в действительности.

В случае несостоятельности коммуникации им свойственно ориентироваться на тактику «извинение». Эта тактика рассматривается как норма вежливости и предполагает принятие ответственности за причиненную обиду, вред другим, или за негативные поступки, выражая раскаяние и вину. В тоже время с большой частотой отмечается ориентация на тактику «оправдание с отрицанием ответственности». В данном случае мы получаем достаточно противоречивую картинку, возможно, это объясняется тем, что исходно эти тактики запускаются разными внутренними механизмами, основываются на разных личностных свойствах (например, локус контроля), задействуя разные аспекты самозащиты.

На основе интегрального анализа выявленных тактик были определены используемые менеджерами торгового зала стратегии самопрезентации в коммуникации. Ведущими являются стратегии «аттрактивного поведения» и «уклонение», ситуативно могут быть задействованы стратегии «самовозвышения» и «самопринижения».

Аттрактивное поведение в первую очередь связано с привлечением внимания окружающих, стремлением вызывать у них симпатию и доверие. В результате может прослеживаться демонстрация высокой самооценки и доминирования, это в свою очередь мешает менеджеру объективно оценивать свои поступки и высказывания.

Стратегия «уклонение» предполагает уход от ответственности и избегание решительных действий. Последствием может быть демонстрация своей слабости с целью получения выгоды, снятия эмоционального накала, разрешения конфликтной ситуации.

Далее рассмотрим, какие психологические трудности общения (рис. 1.2) возникают у менеджеров торгового зала, и проанализируем их представления о «трудном партнере».

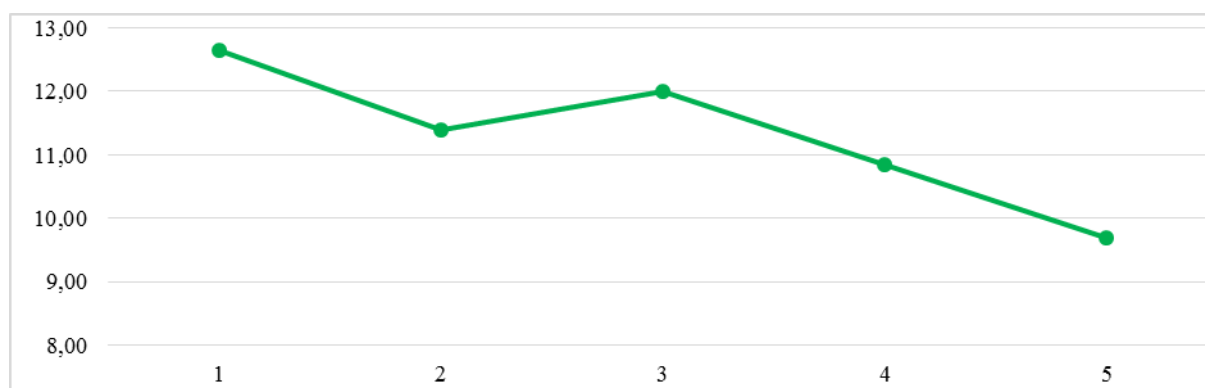


Рис. 1.2 – Профиль психологических трудностей общения менеджеров торгового зала (трудности: 1

– экспрессивно-речевые; 2 – социально-перцептивные; 3 – обращения к партнеру; 4 – несформированность навыков взаимодействия; 5 – недоучет условий общения)

В первую очередь представления менеджеров торгового зала о трудном партнере по общению, определяются фактором «экспрессивно-речевых особенностей общения», то есть особенности речи партнера (темп и громкость, длительность пауз в речи, выразительность мимики, интенсивность жестикуляции, подвижность, способность поддерживать зрительный контакт, психологическая дистанция, степень внешней привлекательности) вызывают трудности в общении с партнером.

Второе место при описании особо значимых психологических трудностей общения занимает фактор «отношения – обращения партнеров друг к другу», это характеризуется низким уровнем дружеского отношения, заинтересованности, доверительности, почтительности, стремления произвести приятное впечатление на других.

Третье место принадлежит таким параметрам, как социально-перцептивные особенности партнера, что предполагает трудности в оценивании чувств, настроения и намерений другого человека. Собеседник не воспринимается как самодостаточный субъект взаимодействия, не учитываются или вовсе игнорируются его индивидуальные особенности и черты характера. Это предопределяет определенные трудности при организации коммуникации: сложно в полной мере выслушать собеседника, вести с ним диалог, объяснять, аргументировать свои предложения и замечания, принимать точку зрения другого человека, вовремя прекращать общение, демонстрировать свое понимание его особенностей, проницательность.

Частными характеристиками «трудного партнера» по общению для менеджеров является его общение с клиентом в присутствии посторонних; стремление оценивать людей на основе представлений, сложившихся в его окружении; неумение разнообразить речевые формы обращения к другому человеку. Стремление партнера делать заключение на основе внешности и оценивать темп и длительность пауз речи также вошло в портрет трудного партнера.

Таким образом, коммуникативная компетентность менеджер торгового зала обусловлена тем насколько последовательно он придерживается соответствующей стратегии коммуникации и тщательно готовится к встречам с покупателем, вырабатывает у себя положительный настрой и умело ведет диалог, ориентируясь на клиента, старается находить индивидуальный подход к каждому, положительно настраивается на общение со всеми покупателями, основательно продумывает отдельные фразы деловой беседы, умеет вести себя гибко и соответственно складывающимся обстоятельствам.

Таким образом, необходимо целенаправленно развивать определенные компоненты конструктивной коммуникативности менеджеров торгового зала: умение ориентироваться в закономерностях поведения клиентов; умение управлять процессом коммуникации, оценивать его эффективность; навыки эффективной самопрезентации (выбор программы, стиля и позиции коммуникации); развитие речевых форм обращения, способствующих конструктивной аргументации; переосмысление ситуаций, вызывающих трудности в общении с клиентами.

Библиографический список:

1. Аллин, О. Н. Кадры для эффективного бизнеса. Подбор и мотивация персонала / О.Н.Аллин, Н.И.Сальникова. – М.: Генезис, 2005. – 248 с.
2. Андроcова, И. В. Структура и модель коммуникативной компетентности менеджера / И.В.Андроcова // Молодой ученый. – 2015. – № 9. – С. 498-500.
3. Балыхина, Т. М. Содержательно-композиционная специфика устной профессиональноделовой речи: учеб. пособие / Т. М. Балыхина. – М.: РУДН, 2008. – 218 с.

4. Булгакова, Д. А. Коммуникативные компетенции менеджера по личным продажам / Д.А.Булгакова, Е.В.Пономарева, А.Н.Хацкелевич // *Лидерство и менеджмент*. – 2016. – Т.3., № 4. – С. 251-258. 5. Киселева, Ю. А. Психологические аспекты изучения профессиональной деятельности продавцов / Ю.А.Киселева // *Вестник Санкт-Петербургского университета*.–2008.–№ 12.–С. 310-316.

6. Лабунская, В. А. От проблемы затрудненного общения к постановке проблемы «Субъект затрудненного общения» / В.А.Лабунская // *Психологический вестник. Ростовский университет*. – 1996. – вып. 1., часть 1. – С. 24-40. 7. Носкова, О. Г. Психология труда: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / О.Г. Носкова; под ред. Е. А. Климова. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 384 с.

8. Чичикин, И.В. Подходы к формированию коммуникативной компетентности в профессиональном образовании менеджеров / И.В.Чичикин / *Среднее профессиональное образование*. – 2010. – № 5.– С. 22-24.

9. Эксакусто, Т.В. Особенности коммуникативных стратегий менеджеров в ситуациях затрудненного взаимодействия / Т.В.Эксакусто // *Известия Южного федерального университета*. – 2004. – С. 265-270.

ББК 88.353

ВРЕМЕННАЯ ПЕРСПЕКТИВА СТУДЕНТОВ ГУМАНИТАРНЫХ И ТЕХНИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОДГОТОВКИ

Наумкина Т.А., Пфау Т.В. ФГБОУ ВО «Хакасский государственный университет имени Н.Ф. Катанова»

В статье представлены результаты исследования временной перспективы студентов гуманитарных и технических направлений подготовки. Выявлены различия во временных установках, основных мотивационных целях, планировании, как на ближайшее время, так и на отдаленную перспективу. Результаты исследования показали, что выбор студентами направления подготовки обусловлен складом ума человека, поэтому у студентов разных направлений подготовки различается временная перспектива.

Ключевые слова: временная перспектива, временные установки студентов, мотивационные цели, ближайшее и отдаленное планирование, направления подготовки студентов.

В современном, изменяющемся мире, очень важно уметь оптимально организовывать собственную жизнь и время, уметь жить в настоящем, опираясь на опыт прошлого и выдвигать при этом адекватные цели и планы на будущее. В настоящее время в современной психологии интенсивно разрабатывается временная проблематика. Опыт зарубежных (К. Левин, В. Франкл, Ж. Нюттен) и отечественных ученых (С. Л. Рубинштейн, Б. Г. Ананьев, К. А. Абульханова-Славская) демонстрирует, что поведение личности в настоящем, планы, цели, их достижение определяются особенностями ее психологического времени, целостной временной перспективы. Так, по мнению К. Левина, именно понятие «временной перспективы» включает в себя рассмотрение личности во временном контексте [1].

В течение всей жизни человека временная перспектива трансформируется. В исследовании Степановой Д.В. и Пфау Т.В. было показано, что с возрастом меняется ценность времени в целом и отношение к нему. Пожилые мужчины и женщины по сравнению со зрелыми людьми, имеют больше положительных установок на настоящее – они в большей степени принимают его таким, какое оно есть [6]. Дети ориентированы на настоящее, мало задумываясь о будущем, молодежь уже нацелена на конструирование своего жизненного пути. Ученые выделяют как объективные, так и субъективные факторы инициации взрослости у современной городской молодежи [2]. Так,

большинство студентов, направлено на будущие и настоящие события, благодаря которым планируют и прогнозируют свои действия, в тоже время из прошлого они извлекают опыт, который способствует лучшей адаптации [3]. Мы предположили, что на временную перспективу будут влиять и выбранные направления подготовки студентов. Это и послужило целью нашего исследования – изучение особенностей временной перспективы студентов гуманитарных и технических направлений подготовки.

В качестве методологической основы исследования послужил мотивационный подход к изучению временной перспективы Ж. Нюттена (1984), которую он характеризует как восприятие в определенный момент последовательности событий с интервалом между ними. Методы исследования: контент-анализ, модифицированный метод мотивационной индукции Ж. Нюттена (ММИ) [4], шкала временных установок Ж. Нюттена и У. Ленса (ШВУ). Методы математической статистики: U -критерий Манна-Уитни, критерий ϕ^* – угловое преобразование Фишера.

В исследовании приняли участие 60 студентов следующих ВУЗов: ХГУ им Н.Ф. Катанова, НГТУ, филиал СФУ ХТИ, ТГУ, НГУЭУ. Выборка разделилась на две группы по 30 человек: 1 группа – студенты технических направлений подготовки, 2 группа – студенты гуманитарных направлений подготовки; в каждой группе одинаковое количество юношей и девушек. В исследовании приняли участие студенты примерно одного возраста. Средний возраст 1 группы - 22 года, средний возраст 2 группы – 21,5 года.

В результате исследования было выявлено, что особенности временных установок у студентов гуманитарных и технических направлений подготовки распределились следующим образом. Студенты технических направлений подготовки отличаются большей структурированностью своей временной перспективы ($p=0,001$), по сравнению со студентами гуманитарных направлений подготовки. Студенты гуманитарных направлений подготовки, в отличие от студентов технических направлений подготовки проявляют интернальный локус контроля в отношении будущих событий своей жизни, они считают, что все, что они запланировали, зависит в наибольшей степени от их целенаправленных действий ($p=0,000$).

Результаты сравнения расстановки мотивационных объектов во временной перспективе студентов доказали, что уровень насыщенности мотивационными объектами в текущий момент и период ближайшего будущего выше у студентов гуманитарных направлений подготовки ($p=0,001$). У них гораздо больше таких ответов, как: «Я ужасно хочу спать», «Я хочу сдать курсовую работу», «Я боюсь, что я не сдам сессию»...

Анализ частотного распределения желательных целей показал, что наибольшую степень выраженности у студентов гуманитарных направлений подготовки, по сравнению со студентами технарями набрали такие мотивационные цели как познание ($p=0,01$), об этом свидетельствуют такие ответы студентов, как: «Я определенно хочу найти работу по специальности», «Я хочу получить дополнительное образование» и деятельность ($p=0,05$). И сюда можно отнести такие ответы студентов как: «Я работаю над курсовой», «Я хочу помочь своей бабушке летом на даче». Студенты технических направлений подготовки больше внимания, по сравнению с гуманитариями, уделяют материальным ценностям в своих желаниях на будущую перспективу ($p=0,05$), они отвечали следующим образом: «Когда-нибудь я куплю себе Mitsubishi Lancer X и не буду онлайн», «Я ужасно хочу иметь косяк в кармане каждый день». В целом все студенты не зависимо от направления подготовки стремятся к самореализации, что проявилось в виде таких желаний как: «Я определенно хочу самореализоваться», «У меня есть определенное намерение создать компанию». Также значимыми мотивационными целыми являются аспекты личности («Я стремлюсь к идеалу») и общение («Я действительно хочу иметь много друзей», «Я мечтаю о том, чтобы встречаться с девушкой»).

Анализ частотного распределения нежелательных целей показал, что все студенты хотели бы избежать одиночества («Я боюсь остаться одной»), многие из них боятся, что не смогут

реализоваться как личность («Я боюсь, что не смогу реализовать себя в будущем»), а некоторые боятся потерять контакты («Я опасаясь, что меня бросит девушка / мои родители скоро умрут»).

Планирование временной перспективы, отражающей личностный ценностно-смысловой аспект времени мы изучили в ближайшей и отдаленной перспективе. Студенты строят планы часто на текущий момент, на «сейчас». Планирование на текущий момент опережает все другие временные отрезки ближайшего будущего. Следовательно, студенты больше концентрируются на данном отрезке времени и стараются не заглядывать далеко вперед. Планы на день, на неделю, даже на год менее для них значимы. Студенты технических направлений подготовки чаще, чем студенты гуманитарных направлений подготовки занимаются планированием на месяц (0,001) и период до 2 лет (0,05).

Планирование на отдаленное будущее носит приблизительно те же черты, что и планирование на ближайшее время. В отдаленном планировании особое значение приобретает «открытое настоящее». И здесь студентов-гуманитариев опережают студенты технических направлений подготовки (0,05). Они в наибольшей степени живут здесь и сейчас и наслаждаются каждым моментом своей жизни. Студенты желают, чтобы актуальное настоящее не проходило. Примерами могут служить следующие высказывания: «Я хочу быть всегда счастливой», «Я буду рада, если буду всегда здорова». Это также может являться свидетельством неуверенности в завтрашнем дне, косвенным доказательством нестабильности социальной среды, что подтверждается в других исследованиях временной перспективы [5].

Студенты технических направлений подготовки придают большее значение, по сравнению со студентами-гуманитариями, самой жизни, они в большей степени понимают ее ценность в отдаленной временной перспективе своего будущего (0,05).

Всех студентов не волнуют прошлое, будущее для них периоды зрелости и старости, историческое будущее.

Таким образом, во временных установках студентов в зависимости от направления подготовки выявлены статистически значимые различия. Студенты технических направлений подготовки отличаются большей структурированностью своей временной перспективы, по сравнению со студентами гуманитарных направлений подготовки, то есть они считают будущее более определенным, упорядоченным, имеющим определенную структуру, алгоритм, схему. Студенты гуманитарных направлений подготовки, в отличие от студентов технических направлений подготовки считают, что все, что они запланировали, зависит в наибольшей степени от их целенаправленных действий. Основные мотивационные цели студентов направлены на самореализацию, аспекты личности и общение. Наибольшую степень выраженности у студентов гуманитарных направлений подготовки, по сравнению со студентами-технарями, набрали такие мотивационные цели как познание и деятельность. Студенты технических направлений подготовки больше внимания, по сравнению с гуманитариями, уделяют материальным мотивационным целям. Планирование на текущий момент опережает все другие временные отрезки ближайшего будущего. Студенты технических направлений подготовки чаще, чем студенты гуманитарных направлений подготовки занимаются планированием на месяц и период до 2 лет.

Библиографический список:

1. Левин К. Теория поля в социальных науках / [Пер. Е. Сурпина]. - СПб.: Речь, 2000. 368 с.
2. Мантикова А.В. Факторы инициации взрослости у современной городской молодежи // Сборник «Международная научная школа "Парадигма". Лято-2015» сборник научные статьи в 8 томах. / под ред. А.В. Берлов, Л.Ф. Чупров. – В.: Центр за научные исследования и информация "парадигма", 2015. с. 250-254.
3. Николаева О.В. Временная перспектива личности у студентов: гендерные аспекты // Международный студенческий научный вестник. 2016. № 2. С. 167.
4. Нюттен Ж. Мотивация, действие и перспектива будущего / под ред. Д.А. Леонтьева. М. : Смысл, 2008. 608 с.

5. Посохова С.Т. Справочник практического психолога. Психодиагностика. М.: АСТ; СПб : Сова, 2005. 671с.

6. Степанова Д.В., Пфау Т.В. Половые различия во временной перспективе в зрелом и пожилом возрасте // Сборник «Современные тенденции в образовании и науке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 26 частях» / под ред. Ткачева Е.П. – Т.: ООО "Консалтинговая компания Юком", 2013. С. 125-127.

ПОРУЧИТЕЛЬСТВО – ТРАДИЦИОННЫЙ СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Ниниашвили А.М. Частное образовательное учреждение высшего образования «Омская юридическая академия»

Аннотация: В данной статье описывается правовая природа поручительства, его значение и актуальность в современных условиях российской действительности, а также спорные вопросы судебной практики по договорам поручительства.

Ключевые слова: поручительство, способы обеспечения исполнения обязательств, кредитор, должник.

Гражданское законодательство предусматривает различные меры защиты прав участников гражданских правоотношений, к ним относятся и способы обеспечения исполнения обязательств. К способам обеспечения исполнения обязательств относятся – неустойка, залог, задаток, поручительство и другие. Данные способы, как меры материально-правового стимулирования необходимы для результативного взаимодействия участников обязательственных правоотношений.

Поручительство - традиционный способ обеспечения исполнения обязательств, берущий свое начало еще со времен римского права, это один из наиболее известных и эффективных способов защиты прав кредитора, наиболее распространенный в сфере банковского кредитования.

Профессор Д. Д. Гримм отмечает, что в римском праве поручитель отвечает перед кредитором, по общему правилу (т. е. если не было условлено ничего иного), в том же объеме, как и главный должник [3].

Обеспечительные меры разработаны хозяйствующими субъектами с целью удовлетворения своих финансовых требований в случае неисправности должника. Кредитор, заключая сделку с должником, должен иметь гарантии удовлетворения своих интересов, для этого и существует поручительство, как обеспечительная сделка компенсационного характера, позволяющая в некоторой степени удовлетворить интересы кредитора, компенсировать понесенный ущерб.

Суть этого способа обеспечения исполнения обязательства остается неизменной: третье лицо (поручитель) берет на себя обязательство перед кредитором нести ответственность за должника в случае неисполнения последним его обязательства перед кредитором.

На всех этапах развития гражданского права поручительство имело весьма широкое распространение: оно позволяло обеспечить обязательства любых должников, в том числе и не располагавших собственным имуществом, которое могло бы служить обеспечением долга. Поэтому указанный способ обеспечения исполнения обязательства в немалой степени способствовал развитию имущественного оборота.

В современных условиях российской действительности, поручительство является одним из основных способов обеспечения исполнения обязательств, в частности по кредитным договорам. Актуальность поручительства связана с развитием рыночных и предпринимательских отношений в современной России. Сложная и длительная история поручительства сформировала в науке гражданского права устоявшееся представление о нем. Вместе с тем, правоотношения по поручительству – категория динамичная, и вчерашнее представлением о нем, сегодня является

неполным, требующим всестороннего исследования с учетом изменений в гражданском законодательстве, наличия в законе норм, требующих уточнения и разъяснения, а также наличия противоречий в правоприменительной практике.

К примеру, существенным условием договора поручительства является указание на обеспечиваемое обязательство, которое должно быть четко определено. В соответствии с законом, договор поручительства должен содержать отсылку к основному договору, определяющему обеспеченное обязательство, тогда договор поручительства будет являться заключенным [1]. Вместе с тем, позиция высших судов сводится к тому, что договор поручительства будет являться заключенным и в случае содержания в нем самом положений, позволяющих определить, какое именно обязательство было или будет обеспечено. В любом случае, поручительство следует судьбе основного обязательства, то есть носит акцессорный характер.

Немало спорных моментов встречается и в судебной практике, к примеру, вопрос о переходе прав требования к поручителю, исполнившему обязательство при наличии других поручителей, заключивших отдельные договоры. Данная модель множественности поручительства, так называемое, раздельное поручительство, не регулируется законодательством, в отличие, от поручительства совместного. В случае исполнения обязательства одним из поручителей при раздельном поручительстве, встает вопрос, что же имеет место после исполнения обязательства – регресс или суброгация?

Двойственная природа прав поручителя, исполнившего обязательство, вызывает немало споров среди ученых – цивилистов. Некоторые ученые считают, что право требования поручителя, исполнившего свое обязательство, имеет правовую природу суброгации, так как у поручителя не появляется абсолютно новое право требования.

Сторонники другой точки зрения исходят из наличия у поручителя права регрессного требования в результате исполнения поручительства, так как правоотношение между исполнившим свое обязательство поручителем и должником представляет собой новое обязательственное отношение, возникшее после осуществления исполнения со стороны поручителя, так называемое регрессное обязательство.

В судебной практике также нет единого мнения по этому поводу. Нижестоящие суды зачастую определяют правовую природу требования исполнившего обязательство поручителя к другим должникам именно, как регрессного иска. Позиция же высших судов сводится к тому, что, фактически поручитель, исполнивший за должника обеспеченное обязательство перед кредитором, является его правопреемником в рассматриваемых отношениях и замещает кредитора в той части, в которой совершил исполнение обеспеченного обязательства.

Так, в соответствии с п. 13 Постановления Пленума ВАС РФ от 12.07.2012 № 42 «О некоторых вопросах разрешения споров, связанных с поручительством» [2] - к поручителю, исполнившему свое обязательство перед кредитором (в том числе в ходе исполнительного производства), переходят права, принадлежащие кредитору по обеспеченному обязательству. Те же последствия наступают в случае предоставления поручителем кредитору отступного или прекращения встречных требований поручителя и кредитора посредством зачета. Положения ГК РФ [1] о регрессных требованиях (например, пункт 3 статьи 200, подпункт 1 пункта 2 статьи 325 Кодекса) не подлежат применению к отношениям между поручителем, исполнившим свое обязательство перед кредитором, и должником. То есть, ВАС РФ полностью отвергает возможность применения к отношениям должника и поручителя положений о регрессе.

Все перечисленные спорные моменты в понимании правовой природы поручительства свидетельствуют о необходимости совершенствования действующего законодательства, в частности положений гражданского кодекса, регламентирующих права поручителя, исполнившего обязательство. Поручитель должен быть уверен в защите своих прав в случае исполнения обязательства должника, также как кредитор, чьи права защищаются поручительством.

Библиографический список:

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017) // СПС Консультант Плюс.

2. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.07.2012 N 42 «О некоторых вопросах разрешения споров, связанных с поручительством» // СПС Консультант Плюс. 3. Гримм, Д.Д. Лекции по догме римского права. М.: Зерцало, 2003. С. 415.

ОТДЕЛЬНЫЕ ПРИЕМЫ ТАКТИКИ ДОПРОСА В АРСЕНАЛЕ СОВРЕМЕННОГО СЛЕДОВАТЕЛЯ

Овчинникова Д.Д. Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье рассматриваются отдельные аспекты следственной тактики допроса, связанные с тактическими приемами следователя.

Ключевые слова: допрос, тактика, прием.

Если говорить о способах преодоления следователем мотивов допрашиваемого, которые обусловили ложные показания, то здесь целесообразно выделять: 1) разъяснение, что, несмотря на отсутствие широкой практики осуждения за отказ от дачи показаний и за дачу ложных показаний недооценивать неприятные последствия для допрашиваемого в случае совершения им описанных действия нецелесообразно; 2) изложение своего видения мер, которые будут предприняты следователем или оперативными работниками для обеспечения безопасности допрашиваемого или членов его семьи; 3) раскрыть принципы деятельности Управления МВД по обеспечению безопасности лиц, подлежащих государственной защите, а также описать статистику характеризующую деятельность данного управления (так в 2012 году официально заявлено, что количество мер государственной защиты возросло более чем на четверть (с 4418 до 5607), которые применялись в отношении 2860 лиц, имевших различный процессуальный статус.); 4) разъяснить, что практика показывает тенденцию существования давления на допрашиваемого со стороны криминального мира в значительной степени интенсивности до того, как даются показания и доказательства по уголовному делу еще не собраны в полном объеме; 5) сконцентрировать внимание допрашиваемого на позиции других лиц, дающих правдивые показания, что психологически будет способствовать разрушению у допрашиваемого установки на осознание себя одиноким. [2, С.244]

По нашему глубокому убеждению, следователь, использующий воздействие на допрашиваемого с целью убеждения, что опасность со стороны представителей криминального мира не высока, должен нести за возможные последствия ответственность. Не может быть признан соответствующим профессиональным требованиям следователь, допустивший последующие за допросом страдания допрашиваемого, которого он убедил в безопасности дачи показаний. [1, С. 213}

Участие в проведении допроса специалиста в тех случаях, когда в процессе допроса приходится затрагивать сложные вопросы в области знаний, навыков или ремесел. Целесообразность данного тактического приема определяется не тем, что рассматриваемая сфера может быть в недостаточной степени известна следователю. Целесообразность здесь проистекает из понимания допрашиваемым факта бессмысленности надежды на ограниченный объем знаний следователя, а также на факт противостояния в процессе допроса допрашиваемому не одной, а нескольких фигур. [3, С.26]

Создание иллюзии полноты доказательственной базы. Классическим тактическим примером выступает рекомендация проиллюстрировать знание фигуры допрашиваемого в объеме намного более широком, чем необходимо для расследования. Подобное поведение формирует у

допрашиваемого установку на то, что если следователь знает о нем то, что к преступлению не относится, то, что к нему напрямую относится следователь точно знает. Оговоримся сразу, целесообразность использования данного тактического приема определяется, прежде всего, наличием у следователя актерского потенциала, что является достаточно малораспространенным случаем. В целом же данный тактический прием характеризуется тем, что, будучи использован безрезультатно, он значительно понижает эффективность всех остальных приемов, так как в сознании допрашиваемого создается образ следователя-обманщика, причем обманщика бесталанного. [8, С. 42]

Акцентирование внимания на первых же ложных сведениях создает у допрашиваемого впечатление о том, что профессиональный уровень следователя и имеющийся в текущей следственной ситуации доказательственный материал делает нецелесообразными попытки сообщить ложную информацию. В основе данного приема лежит также исследования того, что у допрашиваемого в процессе сообщения ложных показаний сомнения в правильности подобной модели поведения уменьшаются. Таким образом, прервав ложь лица, следователь тактично увеличивает вероятность того, что допрашиваемый откажется от избранной роли недобросовестного лица. «Пресечение лжи» - это не словесная остановка ложных показаний... это тактически избранный момент начала изобличения во лжи, момент, когда в ходе изложения допрашиваемым легенды возникает ситуация, наиболее благоприятная для изобличения. В начале допроса она возникнуть никак не может, поскольку легенда еще не изложена». [4, С.31]

Допущение легенды. Прием «допущение легенды» состоит в том, что «дав возможность допрашиваемому высказать все, что ему вздумается, и зафиксировав это в протоколе, следователь разрушает легенду, разоблачая ложь». Несмотря на кажущуюся простоту, это - достаточно сложный тактический прием, сложность которого носит психологическую природу. Следователь, психологически ориентированный на манипулирование, управление (недаром эпилептоидная составляющая в структуре характера следователя наиболее выражена) затруднительно воспринимает вызов, под которым понимает попытки его обмана в процессе дачи допрашиваемым ложных показаний. Установка на доминирование предопределяет частое желание следователя показать, что он является «хозяином» ситуации, приводит к тому, что следователь в процессе свободного рассказа не сдерживается и перебивает допрашиваемого, демонстрируя свое интеллектуальное преимущество. [5, С. 41]

Отметим, что отечественная криминалистическая наука старается игнорировать манипулятивную составляющую характера следователя, рисуя последнего фигурой чуть ли не лишенной склонности к стереотипным моделям поведения и стереотипным ролям. К сожалению, желание выдавать желаемое за действительное в случае рассматриваемого тактического приема порой приводит к его неэффективности. Следователю психологически сложно использовать данный прием, если он изначально не осознает свою природу реагирования на ложь со стороны допрашиваемого. [6, С. 62]

Допуская возможность преподнесения ему легенды со стороны допрашиваемого лица, следователь, тем не менее, не демонстрирует свою догадку вплоть до завершения фиксации показаний в протоколе допроса. [7, 9, 10, 11]. Только после этого следователь приступает к выяснению истины у допрашиваемого, который полагая, что вербальное противодействие подошло к концу, к этому моменту психологически расслабляется. Поставленный в ситуацию дефицита времени и сил, не подготовленный к созданию новой лжи, допрашиваемый может дать правдивые показания. Полагаем, что подобное возможно только в том случае, если следователь мог сдержать желание доминировать в форме уличающего допрашиваемого во лжи.

Библиографический список:

1. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений в сфере миграционной безопасности: Монография/ С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.Д. Каплун, В.Н. Скорик. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015.488 с.

2. Воронин, С.Э. Психотипологический подход в системе криминалистического знания: Монография / С.Э. Воронин, Р.Л. Ахмедшин, Т.А. Алексеева. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015. 323 с.
3. Воронин, С.Э. Нравственно-психологические основы оперативно-розыскной деятельности и уголовного судопроизводства: Монография /С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2018. 168 с.
4. Воронин, С.Э. Пределы судейского усмотрения при постановлении оправдательного приговора / С.Э. Воронин, О.Ю. Александрова. – Красноярск: Изд-во Сибирского юридического института МВД РФ, 2004. – 92 с.
5. Воронин, С.Э. Организация преступного сообщества: уголовно-правовые и криминалистические аспекты / С.Э. Воронин, Е.С. Воронина, А.М. Железняков. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2015. – 328 с.
6. Воронин, С.Э. Диалоги об уголовном судопроизводстве России: Монография / С.Э. Воронин. Хабаровск: Изд-во Дальневосточного института МВД РФ. 2007. 176 с.
7. Воронин, С.Э. Ситуационное моделирование в судебной экспертизе [Текст] / С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Красноярского государственного аграрного университета, 2013. – 159 с.
8. Воронин, С.Э. Актуальные проблемы современной криминалистики [Текст] / С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.А. Степаненко. – Красноярск: Изд-во АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2016. -277 с.
9. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений, связанных с незаконной добычей водных биоресурсов [Текст] / С.Э. Воронин, М.Н. Токарев. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2014. – 278 с.
10. Воронин, С.Э. Тайны мироздания в современной науке и религии/ С.Э. Воронин.Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2017.-175 с.
11. Воронин, С.Э. Криминалистика: Практикум /Учебное пособие/ С.Э. Воронин. Красноярск: АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2017. -125 с.

ОСОБЕННОСТИ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ДОУ

Оленькова А.И. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье представлены результаты исследования эмоционального выгорания педагогов ДОУ, предложены рекомендации, учитывающие особенности исследования.

Ключевые слова: эмоциональное выгорание, педагоги ДОУ, эмоциональное истощение, редукция достижений, деперсонализация.

Профессию педагога не назовешь легкой. Управлять детским коллективом в 25 – 30 человек – это не то же самое, что взрослыми людьми. Дети не только источник позитива, но еще и шума, суеты, просьб, вопросов. Педагог постоянно, весь свой рабочий день, на ногах. Такая концентрация внимания и ответственности, сравнима мало с какими профессиями. Есть и свои особенности в профессии педагогов дошкольных учреждений. Дошколята в силу психологических и физиологических особенностей возраста имеют низкую произвольную регуляцию поведения. То есть не могут долго сосредотачиваться и удерживать внимание, возраст требует постоянной двигательной активности и познания окружающей среды [2]. Есть риск эмоционального выгорания, усталости связанной с истощением нервной системы и как итог безразличие, конфликтность и

негативизм. Важно проводить профилактику и просвещать педагогов, повышая их профессиональную компетентность в этих вопросах [3].

Исходя из вышесказанного, нами было принято решение провести исследование эмоционального выгорания в профессиональной деятельности сотрудников ДООУ.

В исследовании приняли участие 16 человек. Возраст испытуемых 25-45 лет.

При проведении исследования был использован опросник на эмоциональное выгорание (МВІ):

После проведенного исследования с помощью опросника на «эмоциональное выгорание», мы получили:

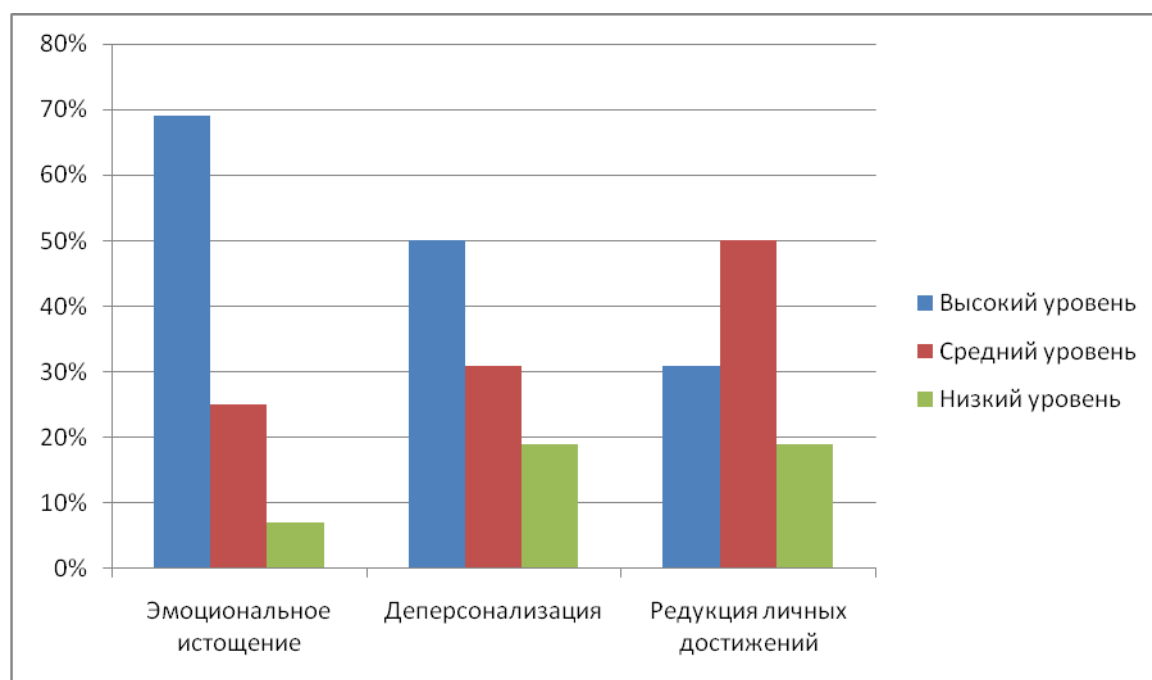


Рис. 1 Результаты исследования

Из представленной диаграммы, мы видим, что у 69% уровень эмоционального истощения высокий, что говорит нам, об утрате интереса к окружающему, эмоциональном перенасыщении. Также присутствуют агрессивные реакции, вспышки гнева, появляются симптомы депрессии. Педагог в ответ на сильный стресс на работе чувствует, что у него не осталось энергии, что он истощён, и не может делать какие-либо самые простые вещи. Все это говорит о наличии у данной группы респондентов эмоционального выгорания.

Также высокий уровень деперсонализации имеют 50 % респондентов, что подтверждает наличие эмоционального выгорания и говорит нам о повышении зависимости от других, негативизма, циничных установок по отношению к ученикам.

А показатель по шкале «Редукция личных достижений» предполагает непродуктивность, тенденцию негативно оценивать себя, уменьшение значимости собственных достижений, заниженную самооценку и снижение профессиональной мотивации.

На основе наблюдения за участниками мы составили рекомендации для дальнейшей работы.

Для данного коллектива для более эффективной работы, рекомендовано:

1. Не секрет, что тип темперамента, системные семейные установки и паттерны, собственный эмоциональный опыт – все это является предпосылками к определенному поведению и реагированию в различных ситуациях, в том числе и конфликтных. Другими словами, есть личностные, характерологические задатки к более конфликтному и агрессивному поведению [1]. Для педагога важно быть осознанным, рефлексивным по отношению к себе. Психологу нужно не только увидеть особенности каждого педагога, но и вовремя помочь, поддержать инициативу в исследовании и самопознании.

В связи с этим рекомендовано проведение диагностики и тренинга на формирование конфликтной компетентности.

2. На данный момент современное общество подвержено большому количеству стрессов, это и убыстрение самих темпов жизни, и социальные установки, и экологическая ситуация больших городов и многие другие внешние факторы, которые действуют на всех без исключения. Жизнь диктует свой сумасшедший ритм, настраивая на конкурентный и порой весьма жесткий лад. Личное пространство и нормальная потребность человека в уединении постоянно нарушена. Все это является причинами агрессивных, конфликтных тенденции общества в целом и настраивает человека на постоянную борьбу, конкуренцию и эгоцентризм, что приводит к снижению уровня стрессоустойчивости.

На основе вышесказанного, также для данного коллектива педагогов рекомендовано проведение тренинга на формирование стрессоустойчивости.

Библиографический список:

1. Батаршев, А.В. Темперамент и свойства высшей нервной деятельности:

Психологическая диагностика / А.В. Батаршев. – М.: Сфера, 2002. – 88 с.

2. Елисеев, О.П. Практикум по психологии личности / О.П. Елисеев. – СПб.: Питер, 2002. – 512 с.

3. Костина, Л.М. Методы диагностики тревожности / Л.М. Костина. – СПб.: Речь, 2001. – 198 с.

ББК 88.573.22

ВИКТИМНОСТЬ ЛИЧНОСТИ ПОДРОСТКА В СОВРЕМЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Осадчая К.Ю., Тодышева Т.Ю. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. Для современной науки проблема виктимизации личности не является новой, поскольку ее исследованием занимались такие достаточно известные психологи, как Ч. Ломброзо, Т.К.Тойч, К.Уилсон, Г. Селин, У.Миллер, А. Камю, Дж. Коулмен. Тем не менее осталось очень много спорных вопросов как в отношении определения самого понятия, установления содержания данного явления, так и в плане выделяемых классификаций и причин формирования и проявления виктимности.

Ключевые слова: личность, виктимность, виктимное поведение, личность подростка.

Суть единого мнения различных авторов заключается в том, что виктимность рассматривается ими как совокупность свойств личности, предполагающая возможность становится жертвой социально опасных ситуаций.

Одним из первых ввел данное понятие в научный оборот Франк Л.В., определив виктимность как потенциальную или актуальную способность лица индивидуально или коллективно становиться жертвой преступлений. Современные определения данного явления в общем направлены на конкретизацию понятия, более подробное углубление его смысла и значения. Стоит представить основной обзор исследования данной темы.

Согласно исследованиям Б. Холыст, Д.В. Ривман, Т.В. Варчук, то виктимность личности представляет собой деформированное личностное отклонение. Б. Холыст определяя это как систему индивидуальных свойств или вид внутренней неадекватности, Д.В. Ривман, Т.В. Варчук – дает понятие что это как бы системное и динамичное свойство личности, проявляющееся в форме психологического биологического, морального и социального деформирующего отклонения,

закрепленного в привычных нам формах поведения, не соответствующих нормам безопасности и предшествуя потенциальной или реальной предрасположенности субъекта становиться жертвой в какой либо ситуации.

Согласно исследованиям О.О. Андронниковой, М.С. Голубь, М.П. Долговых и Н.М. Сажинной стоит выделить их взгляд данную проблему, по их мнению виктимность определяется как совокупность свойств личности, предопределяющих ее дезадаптацию. Однако Андронникова О.О. делает очень важное уточнение, что данная совокупность личностных свойств обусловлена комплексом психосоциальных и биофизических условий, способствующих дезадаптивному стилю реагирования субъекта на некий раздражитель, приводящему к ущербу для эмоциональнопсихического и физического здоровья личности.

Э.В. Мельникова, Ю.В. Никитина, М.А. Одинцова, М.П. Семакова раскрывают понятие виктимности через субъективное склонение личности к реализации специфических действий с социально-негативными для нее последствиями.

Как уже можно заметить, что из данных определений, виктимность рассматривается как одно из свойств личности, которое является очень динамическим по своей сути и предполагает как особый жертвенный характер взаимодействия с окружающими обществом, так и в целом систему активности личности, абсолютно не соответствующую нормам безопасности.

Васильев В.Л., Глинко О.Д., Мамайчук И.И. представили психологический портрет виктимной личности, которая характеризуется наличием тревожности, эмоциональной неустойчивости, доверчивости, конформности, высокой степени нервно-психической напряженности, робости, легкой внушаемости и отсутствием критичности. В определенных стрессовых и конфликтных ситуациях для виктимной личности свойственна конкретная фиксация на источнике конфликта, тенденция глубокого «ухода в себя» с целью наибольшего смягчения эмоционального дискомфорта.

Психологический портрет жертвы дополняет Д. Глейзер, выделяя такие характеристики личности, как отсутствие эмоциональных контактов с семьей (в особенности с родителями), повышенная моральная ответственность, перфекционизм и излишняя добросовестность.

Андронникова О.О. опираясь на факторный анализ личности, также составила психологический портрет виктимной личности. По ее мнению, типичная виктимная личность - это личность, которая ощущает страдания других и свои собственные как непереносимые и катастрофические, которая, как правило, манипулирует суицидом или другими самоповреждениями, у которой наблюдается один из типов акцентуаций (демонстративный, неустойчивый, экзальтированный дистимный, возбудимый), также имеются расстройства еще и волевых действий, личность которая не способна на преодоление препятствий; присутствует мотив самонаказания, саморазрушения, повышенная депрессивность, имеются высокие моральные нормы и высокая готовность ради других идти на жертвы [1]

Таким образом, виктимная личность - это личность с эмоциональной неустойчивостью, тревожностью, конформностью, робостью, доверчивостью, некритичным поведением, поддающаяся чужому влиянию и внушениям, с повышенной моральной ответственностью и излишней добросовестностью и прежде всего обнаруживающая готовность становиться жертвой.

Следует разобрать, откуда же всё таки идет это свойство? Также в психологических исследованиях последних десятилетий дискутируется вопрос об истоках данного явления. Обобщая имеющиеся сведения, представленные в теориях возникновения виктимности, стоит выделить основные факторы:

- 1) Фактор биологической конституции (Миядзава К., Т.К. Тойч, Уилсон К.),
- 2) Фактор дефектов психического отражения (Н.Б. Морозова),
- 3) Фактор дефектов социального характера (Дж. Коулмен, У. Миллер, Г. Селин).

Делая анализ содержания причин возникновения и проявления виктимности, исследователи рассматривают их в контексте общих и ситуационных, внутренних и внешних детерминант (О.О. Андронникова, И.И. Мамайчук, О.А. Клячкова).

Согласно мнению исследователей (таких как Дж. Вайсе, О.Д. Глинко, М.С. Голубь, А.А. Дьяченко, И.А. Кудрявцев, Ф.С. Сафуанов, А.Ш. Тхостов, О.Ф. Савина) основной блок формирования виктимного поведения личности закладывается именно в детстве. Факторами риска ее проявления согласно А.В. Мудрик являются: материальное положение семьи, заброшенность, частая смена места жительства семьи аморальный образ жизни родителей, плохое, безнадзорность и эмоциональное отвержение ребенка, вовлечение в антисоциальные группы, неудовлетворительные отношения со сверстниками, негативное отношение учителей, наличие физических травм и дефектов, отставание в психофизическом развитии ребенка. Выявленные факторы обуславливают формирование неадекватной самооценки, высокий уровень тревожности и агрессивности, эмоционально-волевою неустойчивость у ребенка, что в свою очередь вызывает «готовность» стать жертвой насилия.

Более подробную и развернутую характеристику влияния данного фактора на развитие виктимности личности приводит в своих работах О.О. Андронникова, она выделяет следующие группы характеристик:

- 1) характеристики связанные с психическими особенностями родителей, непосредственно влияющими на эмоциональное становление ребенка;
- 2) характеристики связанные с объективным состоянием социального и материального статуса семьи;
- 3) характеристики связанные с нормами и стилем семейного общения и воспитания.

О.О. Андронникова, описывая специфику непосредственного взаимодействия родителей с детьми, основанную на нарушениях эмоционально-психологического статуса родителя, определяет, что негативными явлениями, формирующими личностную виктимность, становятся:

- 1) гиперопека матери, основанная на тревожности и чувстве одиночества, как следствие ведущая к формированию у ребенка неуверенности в своих силах, тревожности, неадекватной оценки происходящего;
- 2) нервные срывы в семье в виде крика, физического наказания, жестокого обращения;
- 3) психопатология родителей, приводящая к жестокому психологическому и физическому обращению с детьми;
- 4) определенные личностные особенности матерей (депрессия, низкая самооценка, жертвенность, нарциссизм, импульсивность, нестабильность идентификации) [2]

Теперь перейдем к обзору типов виктимной личности и ее виктимного поведения. Наиболее распространенной типологией виктимной личности на сегодняшний день является типология Е.Н. Катковой, включающая следующие типы: «потенциальная жертва» и «реальная жертва». Первых отличают наличие экзальтированного, возбудимого или педантичного типа характера, низкая реактивная тревожность, средний уровень личной тревожности, положительное поведение, избегание в ситуации конфликта, готовность стать жертвой, вторых - наличие возбудимого типа акцентуации характера, низкой реактивной тревожности, использование защитной и наступательной агрессии, раздражительность, гневливость, некритичность, недоверчивость, демонстративность, чувство вины перед родителями и жертвенное поведение.

Н.Б. Морозова выделила пассивно-подчиняемую виктимную личность, псевдопровоцирующую и неустойчивую. Первый тип личности отличают пассивное подчинение и выполнение всех требований посягателя, второй тип личности отличается проявлением интереса сексуального характера к потенциальному посягателю (вплоть до прямого поощрения сексуальной активности). Неустойчивый тип виктимной личности характеризуется отсутствием четкой линии поведения, сменой периодов пассивно-подчиняемого, псевдопровоцирующего и активнооборонительного поведения. К.Миядзава на основе анализа личностных качеств выделяет

два типа виктимной личности - провоцирующий и беспомощный. Д.В. Ривман выделяет целых пять типов виктимной личности - агрессивный, активный, инициативный, пассивный и некритичный.

Виктимная личность проявляет себя посредством поведенческих реакций двух типов - самоповреждающих или саморазрушающих.

К саморазрушающему виктимному поведению относятся аутодеструктивные и опасные для жизни действия, не связанные с осознанными представлениями о собственной смерти (злоупотребление алкоголем, азартные игры и т.д.).

А.А. Зайченко выделяет поведенческие реакции, связанные с причинением телу вреда без желания прекращения жизни: нарушения пищевого поведения (анорексия и булимия); татуировки; пирсинг и ряд навязчивых действий (разрушение ногтей и околоногтевых валиков, обкусывание ногтей и околоногтевых валиков, губ, щипание кожи, вывихи суставов пальцев, кусание рук и других частей тела, царапанье кожи); расчесывание ран, язв, швов, родимых пятен; самопорезы; перфорации частей тела с помещением в отверстие инородных предметов; удары кулаком и головой о предметы и самоизбиения; уколы (булавками, гвоздями, проволокой, пером ручки и др.); самоожоги; неполное самоудушение; злоупотребление алкоголем, лекарственными средствами и наркотиками (с отравлением и передозировкой без суицидального намерения); глотание коррозионных химикалий, батареек, булавок.

Ц.П. Короленко и Т.А. Донских, анализируя поведенческие девиации, выделяют две группы: нестандартное (имеет форму нового мышления или идей, а также действий, выходящих за рамки социальных поведенческих стереотипов и деструктивное поведение (внешнедеструктивное поведение, направленное на нарушение социальных норм, и внутридеструктивное поведение, направленное на дезинтеграцию самой личности, ее регресс). Направление деструкции зависит от превалирующей цели. В группе внутридеструктивного поведения Короленко и Донских выделяют: суицидное, конформистское, нарциссическое, фанатическое и аутическое поведение. Аутодеструктивное (саморазрушительное) поведение авторы обозначили как поведение, отклоняющееся от медицинских и психологических норм, угрожающее целостности и развитию самой личности. Ими рассматриваются следующие формы поведения: суицидальное поведение, пищевая или химическая зависимость, фанатическое поведение, аутическое поведение, деятельность с выраженным риском для жизни (экстремальные виды спорта, существенное превышение скорости при езде на автомобиле и др.)

Следовательно, проявления виктимной личности очень разнообразны, и спектр активности включает действия как самоповреждающего, так и саморазрушающего характера, но не ограничивается ими.

Таким образом, анализ психологической литературы позволяет сделать ряд выводов по проблеме.

1. Виктимность личности подростка следует рассматривать как совокупность свойств личности, которая предопределяет готовность личности становиться жертвой социально опасных явлений.

2. Отличительными особенностями виктимной личности являются эмоциональная неустойчивость, тревожность, конформность, робость, доверчивость, некритичность, внушаемость, повышенная моральная ответственность, излишняя добросовестность, готовность жертвовать собой.

3. Основными факторами возникновения и причинами проявления виктимности являются индивидуально-психологические особенности личности, влияние близкого окружения, социальных институтов и условий жизни личности.

4. Основными типами виктимного поведения являются самоповреждающее и саморазрушающее поведение, направленность определяется типом виктимной личности.

Исследуя характеристику виктимного поведения в целом, мы обратили внимание на то, что ряд исследователей, так или иначе изучая проблему подростковой виктимизации, выделяют

ситуативную, личностную и ролевую виктимность. Эта классификация видов виктимности представляется нам наиболее целесообразной и обоснованной, хотя не может считаться достаточно полной и исчерпывающей.

Исследуя научные работы, нами было замечено, что ситуативная виктимность подросткового периода проявляется очень часто. Подростки часто становятся соучастниками конфликтов, агрессивных ситуаций, совершаемых отдельными личностями в отношении сверстников или педагогов, проявлениями различных девиаций, становясь жертвой наказания ввиду наличия признаков ситуативной виктимности. Примером проявления ситуативной виктимности подростков являются также террористические акты, во время которых детей не редко захватывают и удерживают в качестве заложников [5]

Наиболее весомой и сложной, является проблема наличия у многих подростков признаков именно личностной виктимности. Что несет за собой самое первичное мероприятие для рассмотрения виктимности личности. Речь идет конкретно об индивидуально-психологических и внешних характеристиках, которые в определенных условиях могут независимо от местонахождения, действий или желаний подростка провоцировать агрессивность окружающих против него. В первую очередь речь идет о некоторых индивидуально-психологических характеристиках подростка, которые прямо способствуют его виктимизации. Например, это могут быть:

1. негативные, осуждаемые окружающими качества: агрессивность, конфликтность, демонстративность, наглость, дерзость;
2. «нейтральные» или социально одобряемые качества: скромность, уравновешенность, спокойность;
3. признаки имеющихся комплексов: нерешительность, неуверенность, тревожность, боязливость.

По мнению Р.Бэрона и Д.Ричардсона существует определенная категория людей, которая сама притягивает к себе несчастья и агрессию; возможно к такой категории можно отнести подростков с обозначенными выше качествами.

Подростки, получающие образование, относящиеся к различным социальным слоям не всегда находят общий язык в реальной сфере общения со своими одноклассниками, поэтому не всегда имеют высокий статус в коллективе сверстников. Наоборот, чаще они принадлежат к социометрическим категориям «изолированных», «пренебрегаемых». В результате происходит рост уровня статусной виктимности подростков.

Помимо роли подростка, в классном коллективе сверстников и школьных микрогруппах ученик играет определенные роли в сфере межличностного общения: «заводила», «весельчак», «козел отпущения» [5].

Но необходимо отметить наличие у подростков возрастной виктимности, что связано с отсутствием достаточного социального и жизненного опыта, знаний, а также подросткового кризиса. Часто несоответствующее возрасту ребенка поведение, что является нормой в подростковом возрасте, в результате его интерпретации и реагирования учителями, родителями закрепляется, тем самым, становясь «нормой» для ребенка. Здесь же, одним из факторов виктимизации считаются особые биогенетические предрасположенности. Поскольку пубертатный период является периодом колоссальных изменений, соответственно, все биологические изменения организма влияют на преобразование поведения подростка. Следует обратить внимание и на гендерные особенности, как фактор виктимизации личности подростка. Существуют шаблоны поведения наиболее присущие девочкам или, наоборот, присущие мальчикам. При исполнении игровой роли девочки чаще жалуются, демонстрируют страдание, при помощи манипуляций стремятся привлечь внимание и всестороннюю помощь окружающих. Отсюда следует, что девочки чаще мальчиков подросткового возраста придерживаются роли жертвы во взаимодействии как со взрослыми, так и со сверстниками [6]

Так же одним из важнейших аспектов формирования виктимного поведения подростка, можно считать благополучие его семьи. Ведь семья, как важнейший институт социализации личности, рассматривается одновременно и как фактор профилактики, и как фактор риска виктимного поведения. Роль семьи в формировании виктимного поведения раскрывается посредством освещения следующих вопросов: агрессивное, конфликтное поведение это личностная склонность или отсутствие «правильных» навыков; взаимозависимость строгости наказания и детской агрессии. Из всего этого, последует вопрос, а может ли благополучная семья быть фактором риска виктимного поведения?

Итак, долгое время считалось, что социально отклоняющееся развитие личности связано с благополучностью семьи, под которой понимается просто неполная семья – отсутствие одного из родителей (чаще отца). В настоящее время установлено, что основным фактором негативного влияния семьи на развитие личности является не структурная, а психосоциальная деформация семьи.

Как уже было замечено выше, само агрессивное поведение, безусловно, может быть фактором риска виктимности. И конечно же, семья, как основа, или же «почва» для развития и воспитания ребенка, вносит большой вклад в формирование, профилактики агрессивного поведения.

Вследствие этого, наиболее выраженные различия между детьми с деструктивным и конструктивным социальным поведением обнаруживаются не в личностном предпочтении деструктивных альтернатив, а в незнании конструктивных решений. Таким образом, процесс социализации конструктивного поведения включает приобретение системы знаний и социальных навыков, которые он должен черпать из семьи, от воспитания родителей, а также развитие системы личностных позиций, установок, на основе которых формируется способность реагировать на определенную ситуацию относительно приемлемым образом.

На сегодняшний день уже не вызывает сомнения, что между строгостью наказания и уровнем агрессивности детей существует положительная зависимость. Эта зависимость, как оказалось, распространяется и на случаи, когда наказание является реакцией родителей на агрессивное поведение ребенка, то есть используется в качестве воспитательной меры, направленной на снижение агрессивности и формирование неагрессивного поведения ребенка. Т.е. те дети, которые подвергались со стороны родителей строгим наказаниям, проявляли в поведении большую агрессию, чем те дети, родители которых, участвовали в воспитании и наказании с менее агрессивным поведением, а более конструктивно развернутым профилактическим разговором. [7]

Сделав вывод о вышеизложенном можно обозначить, что реально благополучная семья, психологически благополучная семья – является одним из главных факторов профилактики виктимного поведения. То, что виктимность поведения в основном определяется личностными качествами, не отменяет этого вывода, а только усиливает его. Потому что сами эти качества формируются во многом именно в процессе семейной социализации, детерминированы стилями семейного воспитания и особенностями межличностных отношений в ней.

Библиографический список:

1. Андронникова О.О. Роль семьи в формировании неадаптивных форм виктимного поведения детей / О.О. Андронникова // Семья в XXI веке. Сборник материалов международного экспертного симпозиума. – Новосибирск. – 2013.
2. Андронникова О.О. Основные характеристики подростков с самоповреждающим виктимным поведением // Вестник ТГПУ, 2009. — Выпуск 9 (87). – С. 120-126.
3. Долговых М.П. Психологическая детерминация проявления виктимного поведения личности подростка. автореф. дис.канд. психол. наук: 19.00.01 / Маргарита Петровна Долговых. – М., 2009. – 19 с.
4. Сажина Наталья Михайловна, Голубь Марина Сергеевна Предупреждение педагогических рисков виктимизации подростка // Вестник Адыгейского государственного

университета. Серия 3: Педагогика и психология. 2012. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/preduprezhdenie-pedagogicheskikh-riskov-viktimizatsii-podrostka> (дата обращения: 10.03.2018).

5. Иншаков, С. М. Криминология: Учебник. М.: Юриспруденция, 2000. - 432 с.

6. Матусевич А. М., Кубышко Л. В. Психологические аспекты виктимности // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 924-927.

7. Шешукова Н.Н. Влияние разных условий обучения на межличностные отношения младших подростков с задержкой психического развития //Специальное образование. – 2007. –№ 8. – С. 59-61.

ТАКТИКА ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ В ОПЕРАТИВНО - РОЗЫСКНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Панфилов А.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье рассматриваются отдельные вопросы тактики применительно к ситуациям оперативно-розыскной деятельности.

Ключевые слова: розыск, тактика, ситуация.

В оперативно-розыскной деятельности уже с давних пор активно используются тактические приемы, направленные на получение и проверку уголовно-релевантной информации.

Рассмотрим лишь некоторые из них. [1, С.253]

Использование смежной темы разговора. Этот прием дает возможность вести целенаправленную беседу, не прибегая к прямой постановке вопросов. Используемая тема оживляет ряд образов в памяти человека, неизбежно захватывая в свою орбиту и образы из области «запретной», т.е. известной только ему информации. Здесь следует учитывать не перечень возможностей, а сам способ «ставить тему», то есть умение наводящими вопросами подвести к нужному разговору и получить на них ответ. Переключение на смежную тему может осуществляться с помощью самых различных нейтральных вопросов, высказываний. [2, С.58]

Основные условия успешного применения данного приема состоят в следующем:

- 1) тема разговора, используемая в качестве смежной, должна быть известна интересующему нас лицу и иметь для него определенную личностную значимость и ценность;
- 2) смежная тема должна логически вытекать из конкретной ситуации;
- 3) действия и поступки лица, осуществляющего получение информации, должны быть психологически обоснованными и экспрессивно подтвержденными, то есть соответствовать профессиональным и индивидуальным особенностям личности. [3, С.46] Методические условия использования данного приема:

- 1) смежная тема не должна быть слишком близка к основному вопросу, подлежащему выведыванию, так как в противном случае она приобретает характер плохо замаскированного прямого вопроса;

- 2) тема не должна быть и слишком отдалена от основного выясняемого вопроса, ибо это вызывает в памяти массу других образов и ведет к высказываниям, которые не содержат в себе интересующей информации. [4, С.31]

Таким образом, использование смежной темы разговора для получения важной сотрудника информации состоит в том, чтобы оживить впечатления, хранящиеся в памяти у интересующего нас лица, замаскировать действительное значение смежной темы и в результате побудить его непреднамеренно передать соответствующую информацию. [5, С.89]

Использование чувства значимости конкретной личности. Люди, как правило, стараются сохранить чувство собственного достоинства и повысить свою значимость в глазах окружающих. Затронув это чувство, можно добиться того, что человек, защищая свой престиж, выскажется по вопросу, представляющему интерес для сотрудника. [6, С.44]

В целенаправленных беседах можно использовать стремление человека во что бы то ни стало защитить свою точку зрения, не уронив своего достоинства в глазах окружающих. При этом следует учитывать сложившиеся с заинтересованным лицом взаимоотношения. В частности, представляющее интерес для правоохранительного органа лицо может считать сотрудника или другом, или зависимым лицом. Вследствие того, как это лицо относится к сотруднику, создаются определенные предпосылки для получения информации. [7, С.52] К таким предпосылкам относятся следующие:

- а) стремление собеседника искренне и бескорыстно помочь партнеру. Это стремление выражается обычно в попытках дать конкретный совет, переубедить и т.д.;
- б) чувство благодарности, испытываемое в ответ на действия и высказывания партнера. Поэтому собеседник может сообщить интересующую нас информацию, рассматривая свои действия как своеобразное возвращение «долга»;
- в) желание удивить оппонента, вызвать у него растерянность. Этот фактор ярко проявляется в процессе спора, затрагивающего интересы обоих собеседников;
- г) потребность получить отклик собеседника на свои высказывания. Данный фактор имеет особое значение, когда партнер пользуется авторитетом у собеседника. В этом случае рассказывая что-либо, человек особенно желает получить совет или одобрительный отклик. [8, С.32]

В зависимости от конкретных предпосылок могут применяться различные приемы: обращение к чувству собственного достоинства, проявление равнодушия, «игра» на чувстве собственного достоинства собеседника, проявление участия и т.д. Рассмотрим некоторые из таких приемов:

Обращение к чувству собственного достоинства. Этот прием предполагает похвалу, лесть, подчеркнутое выражение уважения, большой заинтересованности и внимания по отношению к собеседнику. Прием особенно эффективен при общении с тщеславными и честолюбивыми людьми. Обращение к чувству собственного достоинства позволяет установить с такими людьми тесные отношения и способствует проявлению искренности с их стороны. [9, С. 213] Условия

успешного применения данного приема:

- перед похвалой следует сделать комплимент, относящийся к конкретному событию;
- при обращении с похвалой следует принять соответствующее выражение лица и позу;
- подчеркивать достоинства интересующего лица лучше, сравнивая его с оппонентами. При этом следует помнить, что все хорошо в меру.

Проявление равнодушия. Этот прием применяется, когда у собеседника наблюдается большое желание обсудить сведения, которыми он располагает, затронуть в разговоре известную лишь только ему новость, которой он придает большое значение. Проявление безразличия к важной с точки зрения собеседника информации, пренебрежение ею задевают его самолюбие и тем самым стимулируют к высказыванию дополнительных данных, подчеркивающих значимость этой информации. [10, С.42]

Условия, необходимые для успешного применения данного приема:

- 1) нужно вовремя почувствовать, что интересующее лицо переполнено сведениями. Это, безусловно, заметно по его поведению: он бросает частые взгляды в сторону лица, которому хочет что-то сказать, не может спокойно сидеть на одном месте, начинает усиленно жестикулировать и показывать, что владеет информацией;
- 2) нельзя в это время навязывать свою тему разговора;

3) проявление равнодушия со стороны оперативного сотрудника может побудить это лицо к высказыванию лишь в условиях доверительности. Это фиксируется по стремлению лица уединиться с сотрудником. При отсутствии доверительности равнодушное отношение сотрудника к этому лицу не вызовет у него ответных реакций подобного рода.

Использование эмоционального стресса. Под эмоциональным стрессом в данном случае понимается состояние психического напряжения. В таком состоянии у человека ослабевает контроль за своим поведением и высказываниями. Различают несколько этапов развития такого состояния. Эмоциональный стресс возникает в результате какого-либо резкого и сильного воздействия на человека, возбуждающего его психику и нарушающего нормальную ориентировку в окружающей обстановке. Основной этап — период бурных переживаний, плохо контролируемых действий и речевых реакций. И заканчивается эмоциональный стресс постепенным переходом к спокойствию. [11, С.36]

Ввести интересующее лицо в состояние эмоционального стресса можно несколькими способами:

- задав неожиданный вопрос;
- сделав неточное или ложное заявление;
- сообщив якобы важные сведения;
- показав свою осведомленность в чем-либо.

Мы привели лишь некоторые примеры психотехник, активно используемых в ОРД в настоящее время. Полагаем, выбор оперативным сотрудником того или иного тактического приема будет зависеть исключительно от сложившейся по делу проблемной ситуации.

Библиографический список:

1. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений в сфере миграционной безопасности: Монография/ С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.Д. Каплун, В.Н. Скорик. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015.488 с.
2. Воронин, С.Э. Психотипологический подход в системе криминалистического знания: Монография / С.Э. Воронин, Р.Л. Ахмедшин, Т.А. Алексеева. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015. 323 с.
3. Воронин, С.Э. Нравственно-психологические основы оперативно-розыскной деятельности и уголовного судопроизводства: Монография /С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2018. 168 с.
4. Воронин, С.Э. Пределы судейского усмотрения при постановлении оправдательного приговора / С.Э. Воронин, О.Ю. Александрова. – Красноярск: Изд-во Сибирского юридического института МВД РФ, 2004. – 92 с.
5. Воронин, С.Э. Организация преступного сообщества: уголовно-правовые и криминалистические аспекты / С.Э. Воронин, Е.С. Воронина, А.М. Железняков. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2015. – 328 с.
6. Воронин, С.Э. Диалоги об уголовном судопроизводстве России: Монография / С.Э. Воронин. Хабаровск: Изд-во Дальневосточного института МВД РФ. 2007. 176 с.
7. Воронин, С.Э. Ситуационное моделирование в судебной экспертизе [Текст] / С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Красноярского государственного аграрного университета, 2013. – 159 с.
8. Воронин, С.Э. Актуальные проблемы современной криминалистики [Текст] / С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.А. Степаненко. – Красноярск: Изд-во АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2016. -277 с.
9. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений, связанных с незаконной добычей водных биоресурсов [Текст] / С.Э. Воронин, М.Н. Токарев. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2014. – 278 с.

10. Воронин, С.Э. Тайны мироздания в современной науке и религии/ С.Э. Воронин. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2017.-175 с.

11. Воронин, С.Э. Криминалистика: Практикум /Учебное пособие/ С.Э. Воронин. Красноярск: АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2017. -125 с.

ББК 65.291.9-09

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Патаркацишвили О.Д. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: Система управления различными аспектами промышленной предпринимательской деятельности, в том числе финансовыми рисками, является таким механизмом управленческих отношений, который, прежде всего, включает в себя: управленческие правила; функции и методы управления в контексте конкретных форм и мер; инструменты и рычаги влияния (планы, нормы, стандарты и формы материального и морального поощрения); организационную структуру; основные технические средства сбора, обработки и хранения информации в целях повышения производительности управленческого персонала; управленческий персонал.

Ключевые слова: прогнозирование и управление рисками, деятельность промышленного предприятия, финансовые риски, финансовые методы, комплексная, оценка, управленческое решение.

Во все времена прогресс и успех промышленных предприятий во многом зависели от желания рисковать. Не случайно, что менеджер, который избегает принимать рискованные решения, представляет собой угрозу для развития промышленного предприятия, то есть он обречен на стагнацию. Специфика управления финансовыми рисками исследуется в работах отечественных и зарубежных ученых, таких как А.П. Гайдучкий, С.И. Наконечный, Дж. Нейман, Р.В. Пискус, А.В. Постюшков, С.А. Филин, Д. Фрей, Н.В. Хохлов, В.А. Чернов, О.И. Ястремский и др. Тем не менее, вопрос о создании механизма управления финансовыми рисками промышленного предприятия недостаточно изучено.

Определение риска или финансового риска в современной финансовой и экономической литературе обычно основано на утилитарной концепции риска, а также в концепции, определяемой законодательными нормами. Дж. Нейман утверждает, что риск - это ситуация, когда менеджеры знают возможные решения и объективное распределение вероятностей, но они не могут предсказать с достаточной точностью возникновение искаженного события [4]. Рассмотрение разными авторами определений подтверждает предположение отсутствия общепринятого подхода к определению риска в современной отечественной и зарубежной литературе.

Например, В.А. Абчук рассматривает риск как деятельность или действие, направленное на «преодоление неопределенности» [1]. Ю.М. Воропаев характеризует риски как угрозы отходов на предприятии, В.А. Чернов определяет риск как ситуацию, в которой в случае неудачи есть возможность оказаться в худшем положении [5]. В других исследованиях М.И. Баканов и В.А. Чернов определяют риск как «склонность компании к возможным финансовым, экономическим потерям или прибыли, актив потери, отсрочка в результате неопределенности, связанной с выбранным режимом поведения».

Следовательно, необходимо подчеркнуть основные недостатки, обусловленные теоретическим осмыслением концепции риска учеными: несогласованность между подходами к формированию понимания риска как категории; отсутствие такого важного аспекта концептуального понимания риска как описания механизма возникновения и развития риска; методическая ошибка относительно формирования системы классификации рисков. Вышеупомянутые недостатки усложняют качественную и количественную оценку риска и, соответственно, формирование эффективной системы управления рисками [3].

Отечественные и зарубежные ученые предлагают некоторые схемы управления финансовыми рисками. Например, Н.М. Внукова предлагает, что процесс управления рисками следует начинать с выявления и анализа факторов, влияющих на риски [2]. Тщательный анализ различных схем управления финансовыми рисками с точки зрения понимания управления как сложной системы, созданной для сбора, анализа и обработки информации позволяет выделить две основные стадии управления любым финансовым риском: на первом этапе менеджеры обеспечивают формирование планировочных решений; на втором этапе менеджеры обеспечивают реализацию этих решений.

Основные методы снижения риска включают: страхование, получение определенной дополнительной информации, распределение риска, ограничение, диверсификация, резервирования. Необходимо указать такие методы, как проверка делового партнера и условий контракта, бизнес-планирование, подбор персонала промышленных компаний и организацию защиты коммерческой тайны. Указание тех или иных способов предотвращения и снижения рисков, в первую очередь, зависит от идентификации финансовых рисков, классификации и мониторинга в различных областях деятельности. В процессе менеджеры экономической деятельности промышленных предприятий применяют широко распространенные инструменты минимизации риска, такие как страхование, аренда, бартер, лизинг, инжиниринг, факторинг, консалтинг. Страхование является одним из наиболее распространенных и практически универсальных способов снижения финансового риска.

Следовательно, предлагаемая схема процедуры управления рисками для промышленных предприятий включает в себя такие этапы, как: определение организационного контекста; идентификация финансового риска; анализ риска; ранжирование и оценка рисков; выбор финансовых методов минимизации рисков; наблюдение и корректировка управленческих мер.

В целом, все методы, используемые для оценки уровня риска, следует разделить на три группы: экспертный, экономический и статистический, и аналитический.

Преимуществом рассматриваемых статистических методов является возможность оценить все риски, если имеется достаточный объем выборки и относительная простота расчетов при применении электронных статистических данных. Однако основным недостатком этого метода является необходимость значительного объема выходных данных и возможных значительных затрат на формирование требуемых образцов. Статистический метод не может также использоваться, если промышленное предприятие выполняет экономическую и финансовую деятельности за короткий период времени.

Применение метода оценки на уровне риска «VAR» для оценки кредитного, рыночного, валютного рисков и т.д., стало преобладающим в развитых странах в течение последних нескольких лет. Этот метод в основном применяется при оценке портфельных рисков, рисков различных финансовых инструментов (например, опционы, форварды).

Следующим широко распространенным методом анализа финансовых рисков является «Эксперт», применяемый в случае недостаточного количества требуемой информации для принятия управленческих решений или его отсутствия. Реализация этого метода обеспечивается на основе обработки субъективных оценок опытных экспертов.

В отечественной аналитической практике используется метод экспертизы «Делфи». Смысл этой методики состоит в организации систематического сбора оценок специально отобранных

экспертов, экономической и статистической обработки этих оценок и корректировки этих аналитических оценок на основе каждого цикла математической обработки специалистами. Этот метод применяется, если имеется относительно надежная информация в условиях отсутствия информации.

«Метод аналогии» применяется в случае несоответствия других методов аналитической оценки финансового риска. Полученные таким образом данные обрабатываются с целью выявления последствий влияния неблагоприятных факторов на финансовый риск. Метод аналогий также применяется в случае нецелесообразности других методов оценки финансового риска по таким причинам, как: отсутствующих или ограниченных информационных, финансовых и человеческих ресурсов.

Как можно видеть на основе вышеупомянутых характеристик, все описанные способы имеют как преимущества, так и недостатки. Следовательно, решения о применении того или иного метода зависят от ряда факторов: источников и типа финансового риска; области деятельности промышленного предприятия; качества доступной информации; необходимых ресурсов, включая квалифицированный персонал; другие особенности промышленного предприятия, занимающегося этим видом финансового риска.

Таким образом, финансовые риски являются неотъемлемыми элементами, сопровождающими деятельность промышленных предприятий в любой экономической среде, особенно в условиях кризиса. Тем не менее, существует много форм определения финансового риска. Основные из них выделяют случайный характер события. Следует упомянуть два основных подхода к определению финансового риска: финансовый риск рассматривается как неопределенность результатов финансовой деятельности промышленных предприятий, имеющие случайный характер; другой рассматривает финансовый риск как сумму возможных потерь в функционировании промышленного предприятия в условиях неопределенности. Методическое обеспечение количественного анализа рисков формируется на основе двух подходов, а именно экономических и статистических, финансовых и аналитических, в основе которых лежит применение экспертных методов анализа. Применение этих методов оценки имеет свои недостатки, которые можно преодолеть в процессе комплексной оценки уровня финансового риска с использованием обоих указанных подходов. Тем не менее, такой подход значительно усложняет процедуру анализа и выбора управленческого решения.

Библиографический список

1. Абчук, В.А. Курс предпринимательств / В.А. Абчук. – СПб.: Альфа, 2012. – 544 с.
2. Калачаева, А.Г. Оценка финансового потенциала и финансовых рисков предприятия при анализе его инвестиционной привлекательности // Молодой ученый. – 2015. – № 20(100). – С.237241.
3. Крохин, К.А. Анализ риска в финансовом анализе // Гуманитарные науки в XXI веке. – 2015. – № 3 (24). – С.58-60.
4. Нейман, Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Нейман. – М.: Наука, 2013. – 708 с.
5. Чернов, В.А. Геополитические факторы инновационного развития глобальной экономики // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 5(4). – С. 416-419.
ББК 65.291.93

ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ: АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК И АСПЕКТОВ, ПРИВОДЯЩИХ К ЕЕ РАЗРУШЕНИЮ

Патаркацишвили О.Д., Патаркацишвили Н.Ю. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: Анализ финансовой устойчивости любого экономического агента является наиболее характерной чертой финансового благополучия. Экономическое развитие предприятия включает в себя результат анализа его текущей и будущей деятельности, содержит информацию необходимую для инвесторов, и отражает способность компании решать проблемы задолженности и обязательств, и определять размер необходимых ресурсов для устойчивого развития.

Ключевые слова: экономические показатели, финансовые рынки, анализ, финансовая стабильность, финансовая нестабильность, эффективное распределение ресурсов, финансовая система, экономические агенты.

Учитывая глубокие изменения, которые понесли предприятия под воздействием сильных изменений технологических инноваций, либерализации и глобализации, которые произошли за последние десятилетия, достижение финансовой стабильности является одной из новых проблем, стоящей перед современной экономикой. Действительно, в начале третьего тысячелетия бизнескапитал мгновенно и все более глобально формирует рынок. В долгосрочной перспективе эта тенденция способствует повышению эффективности организации выделения ресурсов, что позволяет быстро адаптировать методы финансирования потребностей реальной экономики, главным образом благодаря инновационным возможностям финансовой отрасли; однако до этого повышения эффективности финансовый сектор не освобождается от напряженности и дестабилизирующих движений, порождая риски как реальных субъектов финансовой системы, так и для экономики в целом.

Концепция «финансовой стабильности» сложна. Возможным определением может быть ситуация, когда различные компоненты финансовой системы – рынки капитала, операций с ценными бумагами, финансовые институты и т.д. – работают без сбоев, каждая из которых демонстрирует высокую устойчивость к различным потенциальным рискам. Тем не менее, более корректно понятие «финансовая стабильность» должно определяться «по-другому» – состоянием финансовой системы.

Все эти аспекты могут вызвать сбой в распределении ресурсов – это капитал, которым управляют экономические агенты, которые в свою очередь формируют его на своих решениях: искусственные цены, ошибочные оценки прибыльности, деформированное распределение рисков, недостаточные или чрезмерные премии за риск и т.д.

Из-за финансовых явлений, проявляющихся в мировой экономике в последние десятилетия, некоторые авторы считают, что большой риск финансовой нестабильности – это цена, которую нужно заплатить, чтобы извлечь выгоду из последствий, которые в противном случае могут быть полезны для технологической модернизации, либерализации и взаимосвязи финансовых международных рынков. Это гипотеза, которая в настоящее время рассматривается многочисленными эмпирическими методами. Но каковы бы ни были результаты этих исследований, нет никаких сомнений в том, что методическое действие по предотвращению риска финансовой нестабильности является более необходимым, чем когда-либо, в мире, характеризующемся обобщенной взаимозависимостью и, следовательно, более высокой возможностью заражения распространения глобального кризиса. Это требует тщательного анализа всех элементов, составляющих естественную среду глобальной финансовой системы – финансовых инноваций, принципов функционирования рынка, кодексов поведения и передовой практики, сильных институтов и т.д. – с точки зрения их влияния на финансовую стабильность [1].

Любые активы экономического и финансового управления на всех организационных уровнях (макроэкономический, микроэкономический и территориальный уровни) по своей сути являются деятельностью сложного знания экономической и финансовой структуры регулярной деятельности, основанной на стратегических действиях для определения путей реализации программы по исполнению решений и систематического отслеживания их принятия.

Литература и экономическая практика еще не достигли общего представления о содержании концепции «финансовой стабильности», раскрывая ее аспекты, часто исходя из противоположного понятия «финансовая нестабильность». Таким образом, некоторые авторы, такие как Дж. Фут, считают, что «финансовая нестабильность является условием на финансовых рынках, которые влияют или могут влиять на экономические показатели за счет воздействия, которое они существенно оказывают» [4]. Кроме того, А. Крокетт определяет «финансовую стабильность» как «отсутствие нестабильности, и является «ситуацией, в которой экономические показатели не влияют на потенциальные колебания цен на активы или неспособность компаний выполнить свои обязательства» [3].

Аналогичным образом, Ф. Мишкин считает, что «финансовая нестабильность возникает, когда потрясения внутри сущностей мешают потоку информации таким образом, что предприятие больше не может выполнять свои функции и направлять ресурсы в наиболее продуктивные пункты назначения» [2].

Обобщая, мы заключаем, что «финансовая стабильность» - это состояние, в котором экономика ценообразования, оценки, управления финансовыми рисками и работает достаточно хорошо, чтобы способствовать повышению эффективности хозяйствующего субъекта». Более конкретно, «финансовая стабильность» - это состояние, в котором предприятие, когда оно может одновременно выполнять следующие три основные функции:

- посредничество динамических потрясений с плавными и эффективными финансовыми ресурсами (передача средств от тех, кто принадлежит тем, кто их использует);
- оценка, прогнозирование и управление рисками, связанными с относительной строгостью процесса;
- амортизировать и генерировать реальную и финансовую экономику.

В свете этого определения «финансовая стабильность» - это функция, которая отражает способность предприятия определять эффективное распределение в пространстве и времени, и ресурсы для оценки, деления и управления финансовыми рисками через собственные механизмы. В частности, предприятие считается стабильным, если оно отвечает двум фундаментальным требованиям:

- 1) Может привести к улучшению экономических показателей;
- 2) Позволяет устранять искажения эндогенных факторов и непредвиденных или неблагоприятных событий.

Сфера охвата концепции «финансовой стабильности», как она определена на финансовых рынках, финансовых предприятиях и их инфраструктуре, возникает в результате многочисленных связей между этими элементами, любой дисбаланс в функционировании той или иной из этих связей подрывает функционирование остальных.

«Финансовая стабильность» - динамическая функция, поскольку состояние финансовой системы меняется со временем: она ухудшается из-за различных потрясений, которые они испытывают, но сама система всегда стремится к восстановлению под действием конкретных механизмов саморегулирования. Также данное понятие представляется как собственность субъекта, которая позволяет ей адекватно выполнять роль распределения ресурсов и мобилизации рисков, создание и стимулирования богатства, в конечном счете, стимулируя развитие и экономический рост.

Поэтому, как и другие экономические концепции, понятие «финансовой стабильности» довольно расплывчато и интуитивно. Поэтому некоторые экономисты пытаются повысить точность, рассматривая его концептуально-аналитическим устройством с использованием теории вероятностей, теории игр, теории ожиданий и т.д.

С практической точки зрения последовательное стремление к обеспечению стабильности важно, поскольку государство оказывает большое благотворное влияние на общую экономическую и социальную жизнь. На основе вышеизложенного предлагается следующее определение

«финансовой стабильности», в котором четко указано, что механизм финансовой устойчивости является особенностью предприятия, которая заключается в ее способности поглощать финансовые дисбалансы, происходящие эндогенных или экзогенных событий из-за значительного и непредвиденного, тем самым способствуя достижению экономических показателей. Можно отметить, если предприятие не отвечает этим требованиям, существует вероятность того, что уязвимость (хрупкость) может вызвать «финансовую нестабильность».

Библиографический список:

1. Ермолаев Е.А., Завьялов Ю.С. Теоретические аспекты определения понятия «финансовая система» // Деньги и кредит. 2014. № 7. С. 63-72.
2. Мишкин Ф.С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков / Ф.С. Мишкин. М: Аспект-Пресс, 1999. 820 с.
3. Подкуйко М.С. Финансовая стабильность стран в условиях глобализации // Финансовые исследования. 2007. № 15. С. 21-27. 4. Шинази Г.Дж. Сохранение финансовой стабильности // Вопросы экономики (МВФ). 2005. № 36. С. 33-39.

ББК 65.291.93

ОЦЕНКА МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

Патаркацишвили О.Д., Патаркацишвили Н.Ю. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: Существует множество методов оценки платежеспособности компаний. Различные методы оценки платежеспособности дают разные результаты, данные финансовой отчетности не дают полной и объективной оценки платежеспособности компании, и невозможно прогнозировать финансовую стабильность компании, используя только финансовые показатели.

Ключевые слова: финансовая стабильность, финансовое состояние компании, экономическая деятельность, платежеспособность, несостоятельность, банкротство, ликвидность.

Анализ финансового состояния компании дает возможность определить сильные и слабые стороны экономической деятельности компании. Многие авторы прогнозировали финансовое состояние компании, используя финансовую информацию. Традиционно анализ финансовых коэффициентов использовался для прогнозирования платежеспособности компании.

Условия платежеспособности и несостоятельности были точно сформулированы Р. Розенфилдом, он определил, что платежеспособность – это деньги или денежный феномен. Компания – платежеспособная компания имеет достаточные денежные средства для погашения своих долгов; неплатежеспособная компания – это нерациональная наличность. Оценка платежеспособности является, как правило, проблемой оценки риска того, что компания не сможет собрать достаточное количество наличных денег до того, как ее долги будут выплачены. Анализ платежеспособности – это непростой вопрос оценки так называемых текущих активов и обязательств компании [6].

Исследования экономической и научной литературы свидетельствуют о том, что ученые считают понятие «банкротство» равным понятию «несостоятельность», более того, также модели прогнозирования банкротства, разработанные различными учеными, по сути, прогнозируют вероятность несостоятельности компании.

Уильям Бивер – один из первых исследователей, изучающих предсказание о банкротстве. Он изучил предсказуемость 14 финансовых коэффициентов, используя 158 выборок, которые состояли

из обанкротившихся и некредитных компаний [3]. Многие авторы исследовали проблемы оценки платежеспособности предприятия, используя финансовые коэффициенты, которые отличаются как по своей природе, так и по их общему числу, представим некоторые из них. Оценка финансового положения компаний – 24 финансовых показателя, прогнозирование возникновения финансовых трудностей за 1, 2 и 3 года до этих трудностей – 29 финансовых коэффициентов, изучение финансовых индикаторов обанкротившихся и некредитных компаний – 27 финансовых коэффициентов[2].

Разнообразие методов определения платежеспособности, которое показано в экономической и научной литературе, создает необходимость проведения теоретического исследования. Это исследование создается как субъективное исследование для обоснования необходимости использования нефинансовых показателей для системы оценки деятельности компаний и включения совокупности определенных финансовых и нефинансовых показателей.

Одним из таких методов финансового анализа является расчет финансового коэффициента и определение взаимосвязи между показателями, которые используются при оценке платежеспособности предприятий и прогнозировании несостоятельности и банкротства. Какие финансовые показатели следует использовать, какие из них наиболее важны, как их оценивать и т. д.? У разных авторов есть разные взгляды, и они предлагают использовать разные финансовые показатели или группы финансовых показателей.

Валерий Ковалев видит финансовое положение компании с точки зрения краткосрочной и долгосрочной политики, поскольку для компании есть две основные задачи: иметь возможность погашать свои краткосрочные обязательства и иметь возможность предоставлять варианты для долгосрочного финансирования, а также для поддержания установленной или желаемой структуры капитала компании. Акции как наименее ликвидная часть оборотных активов и сумма чистого оборотного капитала используются при оценке как части чистого оборотного капитала с абсолютной ликвидностью, так и части оборотного капитала или резервов, которая финансируется из чистого оборотного капитала компании. Можно использовать акции, сумму чистого оборотного капитала и источник финансирования акций, чтобы относительно оценить краткосрочную финансовую стабильность компании [4].

Марина Абрютина выделяет три приоритетных показателя при оценке финансовоэкономической ситуации компании:

$$R = \text{Собственный капитал} - (\text{Акции} + \text{Основные средства} + \text{Нематериальные активы})$$

$$R_1 = (\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные инвестиции}) - \text{Общая } \text{задолженность}$$

$$R_2 = \text{Собственный капитал} - (\text{Основные средства} + \text{Нематериальные активы})$$

При проведении экспресс-анализа финансово-экономической ситуации М. Абрютина считает, что необходимо определить разницу между собственным капиталом и нефинансовыми активами (R) – это будет являться индикатором финансово-экономической стабильности. Если $R > 0$, компания находится в зоне стабильности, а индикатор R_1 должен быть определен для более детальной оценки финансовой ситуации. Он предусматривает два варианта: если $R_1 \geq 0$, он показывает абсолютную стабильность; если $R_1 < 0$, оно показывает нормальную устойчивость. Если $R < 0$, компания помещается в зону неустойчивости, соответственно индикатор R_2 должен быть определен для более детальной оценки финансовой ситуации. Он предусматривает два варианта: если $R_2 \geq 0$, компания находится в зоне напряженности; если $R_2 < 0$, компания находится в зоне риска [1].

Джонас Макевисиус, оценивая возможность банкротства для компании, занимается десятью наиболее важными финансовыми показателями и особенно подчеркивает роль коэффициентов текущей и быстрой ликвидности, отношение долга к активам, рентабельность собственного капитала и коэффициента доходности продаж при прогнозировании банкротства компании. Дж. Макевисиус освещает положения данных показателей, которые, по его словам, свидетельствуют об ухудшении финансового состояния компании и возможном банкротстве компании: коэффициент

текущей ликвидности менее 1,0; коэффициент быстрой ликвидности 0,5; отношение долга к активам более 1,0; отрицательная рентабельность собственного капитала и отрицательная доходность продаж [5].

Сравнительная оценка методов, используемых для определения несостоятельности (банкротства), показывает, что всевозможные методы определения платежеспособности компаний в разных случаях, для разных компаний показывают различные ситуации платежеспособности, которые могут выражаться в ликвидации / реорганизации компаний. Можно отметить о невозможности точно прогнозировать финансовую стабильность предприятий, используя только финансовые показатели предприятий. Если бы финансовые показатели были снабжены нефинансовыми показателями, это повысило бы объективность оценки. В целом это исследование обосновывает неспособность финансовых показателей точно оценить платежеспособность компании и создает необходимость в разработке системы показателей для оценки деловой активности компании – система должна состоять из определенного набора финансовых и нефинансовых показателей.

Библиографический список:

1. Абрютин М.С. Экономический анализ торговой деятельности: учеб. пособие / М.С. Абрютин, М.: Дело и Сервис. 2010. 464 с.
2. Антонов А.П., Дружинина И.А., Антонов А.А. Динамический анализ платежеспособности организации // Инновационная наука, 2016. № 2. С. 23-28.
3. Beaver W.H. Financial Ratios and Predictions of Failure // Empirical Research in Accounting Selected Studies, Supplement to Journal of Accounting Research, 1966. Vol. 4. 71-111 p.
4. Ковалев В.В. Финансы: учебник / В.В. Ковалев. М.: Проспект, 2006. 640 с.
5. Mackevicius J. Methodology of the Integrated Analysis of Company's Financial Status and Its Performance Results // Business Theory and Practice, 2010. 213-221 p.

ББК 65.291.9

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА КОНКУРЕНЦИИ

Печерица Н.А., Ридель Л.Н. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: статья посвящена вопросам оценки инновационного потенциала предприятия. Дано определение инновационного потенциала. Рассмотрена система показателей, характеризующая инновационный потенциал предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, конкуренция, инновационная цель, инновационная стратегия

На современном этапе развития экономики России и других стран конкуренция является движущей силой, а также фактором экономического роста. Основными конкурентными преимуществами, которые играют важную роль при конкурентной борьбе на данном этапе развития общества, являются не только такие материальные факторы как ресурсы, рабочая сила, средства производства, но и инновации, позволяющие выпускать более конкурентоспособный и востребованный товар

Сами инновации рассматриваются как доминантное конкурентное преимущество, как движущий фактор и конкурентная сила отрасли и рынка. Поэтому наличие инновационного потенциала, его правильная оценка, а в связи с этим выработка управленческих решений, направляемых на эффективное использование и развитие инновационного потенциала, обеспечивает динамичное развитие организации повышение его конкурентоспособности.

Инновационный потенциал можно рассматривать и трактовать по следующим признакам:

1. Как совокупность различных видов ресурсов организации, необходимых для осуществления инновационной деятельности.
2. Как научный научно-технический потенциал.
3. Как результатная концепция.
4. Как достижение эффекта, то есть способность производительных сил организации к получению экономического эффекта.

В общем, инновационный потенциал – степень готовности организации выполнить задачи, обеспечивающее достижение поставленной инновационной цели, то есть степень готовности реализации инновационного проекта или программа инновационных преобразований и внедрение инноваций. Инновационный потенциал отражает способность предприятия к усовершенствованию или обновлению, он характеризует тот самый объем инноваций, который компания может произвести.

Инновационный потенциал стоит рассматривать как систему элементов, и необходимо понимать не только полный механизм системы, но и взаимосвязь каждого элемента этого большого механизма самой системы инновационного потенциала.

Оценка производится по определенной системе показателей, которая отражена в таблице 1.

Таблица 1. – Показатели, характеризующие инновационный потенциал предприятия

Показатели	Расчет	Значения показателей	Нормативные обозначения
1	2	3	4
1. Маркетинговая подсистема			
Показатель освоения новой продукции	$V_{ин}$	$V_{ин}$ – выручка от реализации инновационной продукции; $V_{об}$ – выручка от реализации продукции	> 50%
Рентабельность инновационной продукции	$\Pi_{ин}$	$\Pi_{ин}$ – прибыль от инновационной деятельности; $V_{об}$ – объем выпуска промышленной продукции	20%
Доля инновационной продукции в общем промышленной продукции	$K = \frac{V_{ин}}{V_{об}}$	$V_{ин}$ – объем выпуска инновационной продукции	> 50%
2. Финансовая подсистема			

Доля внутренних затрат на НИОКР и приобретение технологий в общих затратах на производства	$K = \frac{З_{ниокр} + З_{т}}{З_{об}}$	$З_{ниокр}$ – затраты на НИОКР; $З_{т}$ – затраты на приобретение технологии; $З_{об}$ – затраты на производство	4 %
Научеёмкость выпускаемой продукции	$K = \frac{З_{ниокр} + З_{т}}{V_{пр}}$	$V_{пр}$ – объём продаж продукции	3,5-4,5%
Обеспеченность интеллектуальной собственностью	$K = \frac{НА}{ВНА}$	НА – стоимость нематериальных активов; ВНА – стоимость внеоборотных активов	25-30%
Доля затрат на повышение квалификации и обучение кадров в объём затрат на НИОКР	$K = \frac{З_{на}}{З_{ниокр}}$	$З_{на}$ – затраты на приобретение нематериальных активов	10%

Продолжение таблицы 1			
1	2	3	4
Доля затрат на приобретение нематериальных активов в общих внутренних затратах на НИОКР	$K = \frac{З_{на}}{З_{ок}}$	$З_{ок}$ – затраты на повышение квалификации и обучение кадров	15%
Государственные источники финансирования НИОКР	$K = \frac{БС}{З_{ниокр}}$	БС – государственное бюджетное финансирование на НИОКР	15-20%
3. Материально-техническая подсистема			
Техникотехнологическая база, предназначенная для НИОКР	$K = \frac{О_{ниокр}}{О_{об}}$	$О_{ниокр}$ – среднегодовая стоимость оборудования НИОКР; $О_{об}$ – среднегодовая стоимость оборудования предприятия	25-35%
Прогрессивность оборудования	$K = \frac{О_{пр}}{О_{об}}$	$О_{пр}$ – среднегодовая стоимость прогрессивного оборудования	75%
Модернизация оборудования	$K = \frac{О_{м}}{О_{об}}$	$О_{м}$ – среднегодовая стоимость	50%

		модернизированного оборудования	
Коэффициент освоения новой техники	$K = \frac{ОПФ_{н}}{ОПФ}$	ОПФ _н – среднегодовая стоимость основных производственных фондов на начало периода; ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов	10-15%
4. Информационная подсистема			
Расходы на		З _{ид} – затраты на	
информационную деятельность	$K = \frac{З_{ид}}{З_{ниокр}}$	информационную деятельность; З _{ниокр} – затраты на НИОКР	> 1%
Персонал, занятый информационной деятельностью	$K = \frac{Ч_{ид}}{Ч_{ниокр}}$	Ч _{ид} – численность персонала занятого информационной деятельностью; Ч _{ниокр} – численность персонала занятого исследованием и разработками	15-20%
5. Кадровая подсистема			
Доля занятых исследованиями и разработками в общей численности персонала предприятий	$K = \frac{Ч_{ниокр}}{Ч_{об}}$	Ч _{об} – средняя численность персонала предприятия	10%
Окончание таблицы 1			
1	2	3	4
Обеспеченность кадрами высшей квалификации	$K = \frac{Ч_{вк}}{Ч_{ниокр}}$	Ч _{вк} – численность кадров высшей квалификации	10%
Уровень зарплаты научнотехнических специалистов	$K = \frac{З_{птс}}{З_{п}}$	З _{птс} – средняя заработная плата научно-технических специалистов; З _п – средняя заработная плата по предприятию	> 1

Оценка инновационного потенциала в настоящее время необходима при анализе деятельности, и анализе возможностей. Она может производиться не только для фирмы, но и для отрасли в целом. К целям оценки потенциала можно отнести следующее:

1. Выявление возможности выбора инновационной стратегии, а также ее разработки и реализации.

2. Анализ и прогноз тенденции развития организации, выявление сильных и слабых сторон, разработка стратегических альтернатив развития организации на основе использования инновационного потенциала как конкурентной силы.

ББК:67.404.213.3

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Плохая Т.Г., Петрова Г.И. Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса управления и психологии»

Аннотация: В настоящей статье рассмотрено понятие государственного регулирования страховой деятельности, возникающие в данной сфере проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: страховая деятельность, государственное регулирование, проблемы, страхование.

Формирование в обществе страхового рынка предполагает осуществление страховой деятельности.

Под страховой деятельностью понимается одно из направлений финансовой деятельности в сфере функционирования страховщиков по страхованию, перестрахованию, взаимному страхованию, а также страховых брокеров, страховых актуариев по оказанию услуг, связанных со страхованием, перестрахованием.

Организация страхового дела, целью которой является обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении страховых случаев, возлагается в связи с этим на государство.

Государственное регулирование страховой деятельности должно обеспечить действенный контроль страхового сектора экономики по следующим направлениям:

- прямое участие государства в становлении страховой системы; - законодательное обеспечение защиты национального страхового рынка;
- совершенствование государственного надзора за страховой деятельностью.

Прямое участие государства в становлении страховой системы предполагает, в частности:

- обеспечение за счет бюджетных средств программ обязательного государственного страхования;
- повышение роли государственных страховых компаний в реализации государственной политики в области страхования и т.д.

Реализация подобных мер возложена в первую очередь на Федеральную службу страхового надзора, находящуюся в ведении Минфина России, действующего совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти.

Федеральная служба страхового надзора наделена следующими полномочиями:

- выдает страховщикам лицензии на осуществление страховой деятельности;
 - ведет единый Государственный реестр страховщиков, объединений страховщиков и реестр страховых брокеров;
 - осуществляет контроль за обоснованностью страховых тарифов и обеспеченностью платежеспособности страховщиков;
 - устанавливает правила формирования и размещения страховых резервов;
 - разрабатывает нормативные акты и методические документы по вопросам страхования;
- обобщает практику страховой деятельности.

Важнейшим проявлением государственного регулирования страховой деятельности является ее лицензирование, осуществляемое на основе и в соответствии с Законом об организации страхового дела в РФ, а также с подзаконными актами.

Выдаваемая на осуществление страховой деятельности лицензия является документом, удостоверяющим право ее владельца на проведение названной деятельности на территории страны при соблюдении им условий и требований, оговоренных при выдаче лицензии.

После регистрации и выдачи лицензии на проведение страховой деятельности государство в лице уполномоченных органов осуществляет постоянный надзор за деятельностью страховщиков.

Анализ развития и функционирования рынка страховых услуг в Российской Федерации позволяет говорить о том, что в течение последнего десятилетия в России были созданы и получили заметное развитие многочисленные формы страхования, негосударственные страховые организации, сформировались основы страхового надзора и страхового законодательства. Вместе с тем, данный рынок не лишен ряда проблем.

Отметим некоторые основные проблемы рынка страховых услуг и его государственного регулирования:

1. Критически низкая степень защищенности по основным рискам – как в экономике, так и в социальной сфере. Степень развития страхового рынка отражает такой критерий как отношение совокупной страховой премии к ВВП. В развитых странах эта доля составляет 8-10%, а в России по итогам 2016 года не превышала 2,2%. Незащищенность по основным группам рисков влечет за собой значительные бюджетные затраты по ликвидации последствий стихийных бедствий, катастроф, по оказанию социальной поддержки гражданам, ухудшает инвестиционный климат и общие условия экономической деятельности.

2. Капитализация российского страхового рынка (объем собственных средств у страховых компаний) находится на крайне низком уровне. Это является одним из главных препятствий для повышения емкости рынка и причиной оттока значительных финансовых средств за рубеж по каналам перестрахования.

3. Реальное долгосрочное страхование жизни на сегодняшний день по объему ничтожно. Существующие правовые рамки проведения страхования не обеспечивают остаточных стимулов для того, чтобы расширять масштабы долгосрочного страхования жизни, а низкое доверие населения к отечественным финансовым институтам, особенно когда речь идет о долгосрочных вложениях, не позволяет рассчитывать на скорое расширение емкости этого рынка.

4. Несовершенство страхового рынка приводит к возникновению трудностей в работе страховщика. У потенциальных страхователей зачастую отсутствуют стимулы страхования своих интересов.

5. Отсутствует комплексная система страхования.

Таким образом, основной проблемой российской системы страхования является ее незначительная роль в экономике и социальной сфере, что не позволяет в полной мере реализовать потенциал страхования как фактора социально-экономической стабильности общества и источника долгосрочных инвестиций в реальный сектор экономики.

В целом, изучение практики государственного регулирования страхования в трансформирующейся России показывает, что деятельность государства в этой сфере носит незавершенный характер. По большинству направлений рынок страховых услуг вообще не регулируется, прежде всего, из-за несовершенства российского законодательства. Это обстоятельство является тормозом для цивилизованного развития рынка, вносит в него элементы дезорганизации и фактически выполняет роль несознательного разрушителя зарождающейся рыночной структуры.

В связи с вышеуказанными проблемами для решения задач развития рынка страховых услуг в первоочередном порядке необходимо разработать и осуществить меры по совершенствованию и развитию законодательства, регулирующего страхование, и в частности обеспечить:

- создание правовых основ деятельности обществ взаимного страхования;
- совершенствование законодательства о налогах и сборах;
- установление основ обязательного страхования, а также определение их приоритетных видов;
- совершенствование осуществления государственного надзора за страховой деятельностью на территории Российской Федерации.

Введение элементов саморегулирования в сектор обязательного страхования позволит систематизировать механизмы регулирования более чем 40 видов обязательного страхования и максимально защитить интересы субъектов страхового дела.

Государственное воздействие на структуру страхового рынка должно осуществляться по следующим направлениям:

- разграничение операций по страхованию жизни и по иным видам страхования;
- необходимость дальнейшего повышения минимального размера уставного капитала страховых организаций и реализация государством мер по стимулированию капитализации страхового рынка;
- осуществление государственного воздействия на структуру страхового рынка при определении порядка организации системы обязательного страхования.

Необходимо проведение комплекса мер, направленных на корректировку системы страхования в разрезе осуществляемых видов страховой деятельности. При этом важно ориентироваться на международные стандарты классификации по видам страхования.

Опыт государств с развитой рыночной экономикой показывает, что механизм страхования весьма эффективен для превращения сбережений населения в инвестиционный ресурс. Для этого необходимо создание предпосылок для превращения страховых компаний в крупных институциональных инвесторов.

Итак, в целях совершенствования государственного страхового надзора за деятельностью страховых организаций и иных профессиональных участников рынка страховых услуг, а также защиты прав и интересов его субъектов необходимо осуществить следующие меры:

- повышение надежности системы страхования посредством установления единых требований и стандартов предоставления страховых услуг, применяемых в международной практике;
- установление правил, нормативов и показателей платежеспособности и финансовой устойчивости на основе отчетности, составленной в соответствии с международными стандартами ценообразования страховых услуг;
- финансовое оздоровление страховой компании, включая обязательное увеличение капитала и применение принудительных мер по управлению ее активами;
- установление для профессиональных участников страхования требования о наличии соответствующих образования и стажа работы по специальности, позволяющих выполнять возложенные на них функции, а также осуществление мер, препятствующих доступу к руководству страховой компанией лиц, допустивших финансовые злоупотребления.

Направленность усилий на реализацию мероприятий в рамках выделенных приоритетов развития рынка страховых услуг позволит повысить эффективность государственного регулирования рынка страховых услуг.

Библиографический список:

1. Нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в сфере страховой деятельности.

URL: Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора // http://www.fssn.ru/www/site.nsf/web/doc_30012007114410.

2. Шиминова, М. Страхование - неотъемлемый элемент рыночной экономики. – 2010. – № 9. – С. 12-18.

ББК 67.404

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ КВАЛИФИКАЦИИ ПРИЧИНЕНИЯ ВРЕДА ДИКИМИ ЖИВОТНЫМИ

Полторацкая А.В., Синицына К.И., Чурсина А.С. ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»

Аннотация: И если государство является собственником животного мира, то должно ли оно нести ответственность за вред, который причинили дикие животные? А если не государство, то кто же?

Ключевые слова: дикие животные, источник повышенной опасности, причинённый вред.

На сегодняшний день мы точно знаем, что ответственность за вред, причинённый домашним животным, целиком и полностью лежит на его владельце. Та же ситуация обстоит и с дикими животными, которые находятся вне своей среды обитания. А кто же должен отвечать за вред, который причинили дикие животные, находящиеся в своей естественной среде обитания, в том числе, обитающие на особо охраняемых природных территориях?

Согласно ст. 4 Федерального закона от 24 апреля 1995 № 52-ФЗ (ред. от 14 марта 2009 г.) «О животном мире» государство является собственником животного мира в пределах территории Российской Федерации. Исходя из смысла данной статьи, мы видим, что если животный мир является собственностью государства, то и ответственность за вред, причинённый диким животным, находящимся в его естественной среде обитания, несёт государство в лице его уполномоченных органов.

Данная тема является дискуссионной, поэтому мы и решили обратить наше внимание на неё. Полагаем, что нужно дать немало ответов на один только вопрос о том, кто должен нести ответственность за вред, который причинили дикие животные, находящиеся в своей естественной среде обитания.

Итак, основная проблема – кто должен нести ответственность за вред, причинённый дикими животными.

Первый вопрос звучит следующим образом: являются ли дикие животные источником повышенной опасности и почему? М.А. Рожкова пишет следующее: «Наличие острых зубов и когтей, сила, мощь, скорость передвижения, врожденная агрессивность. Агрессия крупных хищников, некоторых видов рептилий, хищных птиц может служить как средством нападения, так и защиты; может развиваться неадекватно, выходить за рамки подконтрольности». С её мнением трудно не согласиться. Диких животных, которые находятся в своей естественной среде обитания, человек не может контролировать. Встреча с диким хищником в лесу может закончиться непоправимыми последствиями, принести нравственные и физические страдания. Однако есть и другое мнение по данному вопросу. Рассмотрим постановление Президиума ВАС РФ от 08.04.1997 № 5923/9615. На автотрассе Кунгур–Соликамск автомашиной, принадлежащей предприятию, был сбит и травмирован взрослый лось. Главное управление природопользования администрации Пермской области обратилось в арбитражный суд с иском к данному предприятию как владельцу источника повышенной опасности с требованием о возмещении вреда, причиненного животному миру. Суд, рассмотрев возражения ответчика о том, что «вред причинен в результате взаимодействия двух источников повышенной опасности», отклонил их, поскольку сбитый лось является обитателем естественной, а не искусственной среды и удовлетворил иск.

Суд посчитал, что дикое животное, если оно находится в своей естественной среде обитания, а не искусственно созданной человеком среде, не является источником повышенной опасности.

Итак, мы видим, что авторы доктринального толкования права могут относить диких животных к источникам повышенной опасности. Судебная практика же напротив говорит о том, что дикие животные не могут быть отнесены к источникам повышенной опасности. Исходя из вышеизложенного, мы можем сказать, что придерживаемся мнения о том, что дикие животные, находящиеся в своей естественной среде обитания, не относятся к источникам повышенной опасности.

И если на один вопрос мы дали ответ, то возникает следующий вопрос – как персонифицировать источник вред? Животные, находящиеся в своей естественной среде обитания постоянно мигрируют и являются непредсказуемыми. Согласно ст. 4 ФЗ «О животном мире» от 24.04.1995 № 52-ФЗ, животный мир в пределах территории Российской Федерации является государственной собственностью. Животное, которое пересекло границу, автоматически становится собственностью Российской Федерации, со всеми вытекающими отсюда последствиями. На сегодняшний день персонифицировать источник вреда в России нельзя. И даже если очень сильно захотеть и постараться, всех диких животных чётко персонифицировать нельзя. Отсюда и следует вывод, что если мы не можем сказать, какое именно животное причинило вред, при каких обстоятельствах и под влиянием каких факторов государство не может в таком случае нести ответственность.

Давайте поговорим о том, в полной ли мере дикие животные являются государственной собственностью? Как мы знаем, есть три правомочия собственника: владение, пользование и распоряжение.

Владение определяется как физическое обладание чем-либо, характеризующееся возможностью осуществления за этим контроля. О каком контроле может идти речь в отношении диких животных в их естественной среде обитания? Государство не может в полной мере осуществить данное правомочие собственника. Под использованием понимается эксплуатация вещи путем извлечения определенных ее свойств или потребления. Законодатель установил, что пользование животным миром есть юридически обусловленная деятельность граждан, индивидуальных предпринимателей и юридических лиц по использованию объектов животного мира, а использование объектов животного мира - это их изучение, добывание или получение иными способами пользы от них для удовлетворения материальных или духовных потребностей человека с изъятием их из среды обитания или без такового.

Но как мы видим, из этого определение следует, что использование осуществляется не столько государством, сколько гражданами, индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами. Получается, что и это правомочие собственника в полной мере государство не охватывает. Правомочие распоряжения означает возможность определять юридическую судьбу своего имущества. И вроде бы тут всё понятно: государство в лице его уполномоченных органов может продать, отчуждать и наследовать отдельно взятые объекты животного мира. В этом случае правомочие раскрывается полностью.

Таким образом, можно с полной уверенностью утверждать, что провозглашение государственной собственности на животный мир носит декларативный характер. Дикие животные в состоянии естественной свободы не могут быть признаны вещами и из сферы гражданско-правового регулирования исключаются. То есть, речь идёт о том, что *de iure* животный мир в пределах РФ является собственностью РФ, а вот *de facto* уже как-то не особо получается. И если следовать из этого, то государство не несёт ответственность за вред, который причинили дикие животные.

В России, на сегодняшний день, решение всех проблем, которые связаны с возмещением вреда, причинённого диким животным, является очень сложным процессом, отражение которого в полной мере мы не можем найти в нашем законодательстве. Однако в некоторых странах

законодательство предусматривает привлечение государства к такой ответственности. Так, в ст. 6 Закона Республики Беларусь от 19 сентября 1996 г. № 598-ХШ10 указывается на право граждан и общественных объединений на возмещение вреда, причиненного дикими копытными животными сельскохозяйственным посевам и имуществу граждан. В Эстонии возмещение ущерба, причиненного дикими животными, могут требовать лесничие, хуторяне, рыбаки, те, кто разводит рыб, и все владельцы домашних и сельских животных.

В России уже предпринимались попытки привлечь органы государственной власти к ответственности по данному вопросу. Так, в ФАС Поволжского округа рассматривался иск крестьянского фермерского хозяйства о возмещении вреда в результате потравы посевов подсолнечника дикими кабанами к Управлению по охране, контролю и регулированию использования охотничьих животных Саратовской области, Минсельхозпроду РФ, казне РФ в лице УФК Министерства финансов РФ по Саратовской области. Однако суд пришел к выводу, что «ответчики не являются владельцами диких животных, если даже их рассматривать в качестве источника повышенной опасности, а потому не могут нести ответственность по ст. 1079 ГК РФ. Охрана посевов от диких животных в обязанность ответчиков не входит. Доказательств превышения предельно допустимых норм плотности населения кабана в Воскресенском районе в 2001 г. в материалах дела также не имеется».

Итак, какие же выводы мы можем сделать на основании проведенного нами исследования? В настоящее время в Российской Федерации нет возможности возместить вред, который причинили дикие животные. Однако стоило бы ввести такую же практику, как и в ряде некоторых стран. Человек, который подвергся нападению дикого животного, может испытывать как физические, так и нравственные страдания. Это указывает на то, что в таких случаях пострадавший должен иметь полное право на требование возмещения причиненного ему вреда. Мы считаем, что фермерам должен возмещаться вред, который причинили их урожаю и скоту дикие животные. К тому же, правом на возмещение вреда, причиненного дикими животными, должны обладать люди, посещающие государственные природные заповедники, заказники и национальные парки. Государство должно обеспечить безопасное пребывание граждан в таких природных территориях. Также хотелось бы, чтобы государство могло возместить вред от диких животных и в ряде других случаев. Необходимо принять комплексный нормативно-правовой акт, который смог бы регулировать подобного рода правоотношения.

Библиографический список:

1. Антонова Е.А. Ответственность за вред, причиненный дикими животными // Труды Института государства и права Российской академии наук. 2010. № 5. С. 81.
2. Закон Республики Беларусь «Об охране и использовании животного мира» от 19.09.1996 № 598-ХШ [Электронный ресурс] // – URL: <http://kodeksy-by.com/zakony.htm> (дата обращения: 20.02.2018)
3. Захаров Д.Е. К вопросу о праве собственности на животный мир // Российский юридический журнал. 2010. № 3. С. 28.
4. Постановление Президиума ВАС РФ от 08.04.1997 № 5923/9615 // СПС: Консультант Плюс: Законодательство.
5. Постановление ФАС Поволжского округа от 04.03.2003 по делу № А57-2937/2002-30 // СПС: Консультант Плюс: Законодательство.
6. Рожкова М. А. Об источнике повышенной опасности // Вестник ВАС. 2002. № 2. С. 64.

ББК 65.052.254.4

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Аннотация: В статье дано определение жилищно-коммунального хозяйства, определены предоставляемые услуги. Отражена специфика учета прямых, общепроизводственных и общехозяйственных затрат. Показана необходимость ведения бухгалтерского учета в разрезе потребителей услуг и многоквартирных домов.

Ключевые слова: жилищно-коммунальные услуги, управляющая компания, учет затрат, многоквартирный дом.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – это комплекс отраслей экономики, занимающихся такими видами деятельности, как содержание и ремонт жилого фонда, благоустройство улиц и дорог, ремонт инженерных коммуникаций и оказание сопутствующих услуг населению, имеющих высокую социальную и экономическую значимость.

В большинстве случаев ЖКХ не только предоставляет свои услуги, но и может являться посредником между собственниками квартир и ресурсоснабжающими организациями. Например, организации ЖКХ могут выступать в качестве посредников по предоставлению таких услуг как: □ холодное и горячее водоснабжение;

- электроэнергия;
- газификация; □ отопление;
- водоотведение.

Урегулирование коммунальных отношений происходит на основании ГК и ЖК РФ [1,2]. Так, согласно статьям 153, 154, 155 и 156 ЖК РФ прописаны все нюансы внесения платежей жителям и организациям за оказание услуг ЖКХ.

На сегодняшний день законодательством закреплён следующий перечень услуг, предоставляемые ЖКХ [3]:

- жилищный ремонт текущего и капитального характера;
- освещение не жилых помещений в доме;
- сухая и влажная уборка площадок;
- оснащение пожарной безопасности;
- сбор бытовых отходов и вывоз их за пределы населенного пункта □ и др.

Бухгалтерский учет в организациях, обслуживающих сферу жилищно-коммунального хозяйства, имеет некоторые особенности. Нюансы ведения учета возникают по различным причинам.

Важным нюансом учета имущества и обязательств организаций ЖКХ является обязанность вести отдельный учет доходов и расходов по видам. В соответствии с этим услуги управления объектом недвижимости учитываются обособленно на счете 20. Поскольку основным доходом таких организаций является выручка от управления многоквартирным домом (МКД), то и расходы по этому виду деятельности следует учитывать как основные, а не как общехозяйственные.

Отдельной законодательной базы бухгалтерский учет в фирмах ЖКХ не имеет. Поэтому, компании ЖКХ самостоятельно разрабатывают способы ведения бухгалтерского и налогового учета и закрепляют их в учетной политике.

Ведется учет затрат на основе ПБУ 10/99 «Расходы организации» (утв. приказом Минфина от 06.05.1999 № 33н) [4]. Направленные на ремонт и обслуживание общедомового имущества расходы записываются в Дт 20 счета «Основное производство» с корреспонденцией со счетами расчетов с поставщиками, подотчетными лицами, разными дебиторами и кредиторами и др., отражаются проводками: Д 20 К 10,60,68,70,71,76 и др.

При условии если у ЖКХ имеются несколько подразделений, к каждому из которых относится относительное количество домов, то учет затрат нужно осуществлять в разрезе каждого подразделения и каждого дома. Пример структуры счета 20:

Субконто 1	Субконто 2	Субконто 3
Подразделение 1	МКД 1	1. Отопление
	МКД 2	2. Водоотведение
Подразделение 2	МКД 3	3. Электроэнергия
	МКД 4	4. Газоснабжение
	МКД 5	5. Канализация и др.

Затраты, относящиеся непосредственно к управлению каждым структурным подразделением, собираются на счете 25 «Общепроизводственные расходы» по статьям расходов: амортизация, оплата труда, страховые взносы, аренда и пр.[4].

Все управленческие издержки на обслуживание аппарата управления относятся в дебет счета 26 «Общехозяйственные расходы». Общехозяйственные (управленческие) расходы могут:

□ распределяются по объектам калькулирования затрат пропорционально сумме прямых расходов, либо можно выбрать иной вариант распределения общехозяйственных расходов, в том числе пропорционально объему услуг, расходам на оплату труда, численности персонала, сумме прямых расходов;

□ в полном объеме в качестве условно-постоянных расходов ежемесячно включаются в себестоимость оказанных услуг (выполненных работ) без распределения по видам услуг (работ) (списываются со счета 26 в дебет счета 90).

По итогам месяца сальдо 25 и 26 счета закрывается в Дт 20, а далее затраты собранные на сч. 20 списываются в себестоимость продаж Дт 90/2.

Отражение затрат, связанных с управлением многоквартирным домом, на счете 20 позволяет воспользоваться главным преимуществом – экономией на НДС. Для этого следует прописать в учетной политике компании, что управление МКД является обособленной услугой. В таком случае всю величину НДС по управлению разрешается зачесть, поскольку такие доходы являются объектом обложения этим налогом.

В законодательстве нет прямых указаний вести бухгалтерский учет доходов, расходов, расчетов в разрезе домов, находящихся в управлении. При этом обязательным является аналитический учет расчетов с потребителями в разрезе не только каждого потребителя, но и каждого выставленного счета. Таково требование Инструкции по применению Плана счетов (комментарий к счету 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками").

Как правило, организации ЖКХ ведут такой учет в отдельной программе посредством открытия лицевых счетов потребителей – карточек, в которых отражаются все начисленные суммы и поступившие платежи.

Группировка потребителей по принадлежности к одному МКД и систематизация информации о начисленных суммах платы и стоимости выполненных работ, оказанных услуг не только целесообразны, но и необходимы в связи с повсеместным введением в документооборот акта приема оказанных услуг и (или) выполненных работ по содержанию и текущему ремонту общего имущества в МКД. Данный акт составляется в отношении мероприятий по дому в целом и является первичным документом для признания выручки от оказания услуг, выполнения работ по содержанию общего имущества в МКД.

Библиографический список

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 05.12.2017);
2. "Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 03.04.2018);
3. Постановление Правительства РФ от 06.05.2011 N 354 (ред. от 09.09.2017) "О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов" (вместе с "Правилами предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов");
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790).
ББК 65.245

МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ОПЛАТЫ ТРУДА

Полубелова М.В., Павлова А.Е. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: В 2018 г. был увеличен минимальный размер оплаты труда, с 1 мая 2018 г. его размер должен соответствовать прожиточному уровню. Руководство организаций должно обеспечить размер заработной платы сотрудников не ниже минимального размера оплаты труда, в противном случае организации грозят штрафные санкции.

Ключевые слова: минимальный размер оплаты труда, прожиточный минимум, заработная плата.

В сентябре 2017 года министерство труда анонсировало законопроект о поэтапном увеличении минимального размера оплаты труда (МРОТ) и доведении его до уровня прожиточного минимума. Проект был подписан президентом и вступил в силу с 1 января 2018 года [2]. В федеральном законе «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона "О минимальном размере оплаты труда"» сказано, что с января МРОТ становится равным 85% от величины прожиточного минимума, который берется за 2 квартал предыдущего года. Таким образом, размер МРОТ сейчас 9489 рублей.

В северных регионах минимальная зарплата должна превышать МРОТ. Районный коэффициент и процентная надбавка, начисляемые в связи с работой в местностях с особыми климатическими условиями, в том числе в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, увеличивают МРОТ.

Так в статье 133 Трудового Кодекса Российской Федерации «Установление минимального размера оплаты труда» сказано: «Месячная заработная плата работника, полностью отработавшего за этот период норму рабочего времени и выполнившего нормы труда (трудовые обязанности), не может быть ниже минимального размера оплаты труда» [3].

На основании статьи 133 ТК РФ и был подготовлен законопроект в рамках работы по поэтапному доведению МРОТ до величины прожиточного минимума.

По оценке Минтруда России, повышение МРОТ будет способствовать [1]:

- 1) увеличению выплат страховых взносов в государственные внебюджетные фонды и налога на доходы физических лиц в 2018 году на 2,7 млрд. рублей;
- 2) повышению покупательной способности и увеличению платежеспособного спроса на товары отечественного производства в 2018 году на 5,4 млрд рублей;
- 3) снижению размеров выплат "серой" заработной платы.

Планировалось, что доведение минимальной оплаты труда до 100% произойдет только в январе 2019 года, однако правительство внесло коррективы в Федеральный закон (Федеральный

закон "О минимальном размере оплаты труда" от 19.06.2000 N 82-ФЗ) и выделило дополнительные средства для того, чтобы ускорить процесс и увеличить МРОТ уже 1 мая 2018 года до 11 163 рублей, то есть на 1674 рубля больше [4].

Можно предположить, что у 4 миллионов человек, которые, по оценке Правительства, сегодня получают минимальный размер оплаты труда, заработные платы увеличатся именно на эту величину.

Так многие работники, которые официально получают минимальную заработную плату, на деле получают больше. Делается это по причине, того, что, официально устанавливая своим сотрудникам минимальные оклады (реально при этом выплачивая гораздо больше «в конвертах»), работодатели экономят на социальных платежах, составляющих 30% от фонда оплаты труда.

Так же в рамках этого законопроекта возможен идеальный вариант: работодатель изыщет необходимые средства и на повышение минимального размера оплаты труда, и на выплату социальных платежей, а также налога на доходы физических лиц. Однако при оценке подобных перспектив необходимо учитывать нынешнее финансовое состояние российских компаний, а оно в 2017 году оказалось заметно хуже по сравнению с 2016-м: сальдированный финансовый результат российских компаний за январь–октябрь прошлого года был, по данным Росстата, на 5,3% меньше по сравнению с соответствующим показателем за тот же период позапрошлого года. Добавим к этому и тот факт, что осенью 2017 года до рекордного уровня, начиная с кризиса 2009 года, выросло число банкротств в российской экономике.

Если работодатель не соблюдает МРОТ, его могут привлечь к административной ответственности в виде штрафа в размере 50 000 руб. (ч. 6 ст. 5.27 КоАП РФ). Повторное нарушение повлечет наложение штрафа в удвоенном размере. Кроме того, возможна уголовная ответственность.

Таким образом, получается, что государство от уравнивания минимального размера оплаты труда и прожиточного минимума с 1 мая 2018 года однозначно выигрывает, получая дополнительные налоги; работодатель, скорее всего, остается при своих показателях; а работники рискуют проиграть, потому что из-за выросших налогов они будут получать меньшую заработную плату или их переведут на неполную ставку, либо вообще сократят. Статистически это немного улучшит ситуацию с динамикой реальных располагаемых денежных доходов населения, но фактически положение вещей для многих работников станет еще хуже.

Библиографический список:

1) Проект Федерального закона N 15469-7 "О внесении изменения в статью 1 Федерального закона "О минимальном размере оплаты труда"[Электронный ресурс] : проект от 28.10.2016N 15469. – URL <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.04.2018).

2) Типовые вопросы в части оплаты труда и ответы к ним [Электронный ресурс] // Министерство труда и социальной защиты. – URL <https://rosmintrud.ru/>(дата обращения: 30.03.2018). 3) Трудовой кодекс Российской Федерации. В 21 гл. Гл. 21 ст.133/1 [Электронный ресурс] : федер. закон от 20.04.2007 N 54-ФЗ ред. от 05.02.2018 г. – URL <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.04.2018).

4) Федеральный закон "О минимальном размере оплаты труда" [Электронный ресурс] : федер. закон от 19.06.2000 N 82-ФЗ ред. от 28.12.2017. – URL <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 01.04.2018).

ЭТНОКУКЛОТЕРАПИЯ КАК СРЕДСТВО КОРРЕКЦИИ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ДОШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация: в данной статье рассматривается метод этнокуклотерапии как средство коррекции психического развития в дошкольном образовании. Представлены этапы работы с этнокуклотерапией в дошкольном образовании, в том числе диагностика и коррекция психического развития. Выявлена значимость данного метода, для детей дошкольного возраста.

Ключевые слова: этнокуклотерапия, кукла-метафора, психическое развитие, коррекция, диагностика, дошкольное образование.

Этнокуклотерапия - психологическая коррекция и терапия с помощью кукол разнообразного этноса (взятых, как образ метафор разных народов мира). Этнокуклотерапия является одним из наиболее часто используемых методов, как и другие методы коррекционной психотерапии при работе с детьми и взрослыми.

С давних времен этнокукла была традиционной игрушкой русского народа. Игра в куклы поощрялась взрослыми, т.к. играя в них, ребенок учился вести хозяйство, обретал образ семьи. Кукла была не просто игрушкой, а символом продолжения рода, залогом семейного счастья.

Она сопровождала человека с рождения до смерти и была непременным атрибутом любых праздников. Сейчас известно 90 видов кукол.

Этнокукла была не просто игрушкой, она несла в себе определённую функцию: считалось, что такая кукла охраняет детский сон и оберегает ребёнка от злых сил. Часто куклу делали безликой. По старинным поверьям, в кукле без лица (т.е. без души) не может поселиться нечистая. Во - первых, игрушка не была стандартна даже в пределах одной улицы

Большинство кукол на Руси были оберегами. Куклы – обереги на Руси ведут свою историю с древних языческих времен. Они выполняются из природных материалов, которые приносятся из леса: дерево, лоза, трава, солома. И это не случайно, потому что лес – это среда обитания русского человека. Куклы, сделанные на основе берёзового полешка, являются оберегом семейного счастья. Осина всегда считалась опасной для злых духов, поэтому куколки, сделанные на основе осинового полешка, являются оберегами дома, отгоняют от жилища злых духов. Главная черта российских народных куколок – чистый лик, без носа, рта и глаз. Потому что по старинным поверьям считалось, что "если не нарисуешь лицо, то не вселится нечистая сила и не принесет ни ребенку, ни взрослому человеку вреда.[3]

Куклы были не только девчачьей забавой. Играли до 7-8 лет все дети, пока они ходили в рубашках. Но лишь мальчики начинали носить порты, а девочки юбку, их игровые роли и сами игры строго разделялись.

Пока дети были маленькими, кукол им шили матери, бабушки, старшие сестры. С пяти лет такую потешку уже могла делать любая девочка.

Матерчатая кукла - простейшее изображение женской фигуры. Кусок тканины, свернутый в "скалку", тщательно обтянутое льняной белой тряпичей лицо, груди из ровных, туго набитых шариков, волосяная коса с вплетенной в нее лентой и наряд из пестрых лоскутов. Становясь старше, девочки шили кукол более затейливых, а иногда обращались к мастерице, бабе, у которой эти куклы получались больно хороши, и она делала их на заказ.

Умение ребенка оценивали взрослые. Кукла рассматривалась как эталон рукоделия, часто на посиделки вместе с прялкой девочки-подростки брали повозку с куклами. По ним судили о мастерстве и вкусе их владелицы. В кукольных играх дети непроизвольно учились шить, вышивать, прясть, постигали традиционное искусство одевания.[1]

В наше время этнокуклотерапия (кукла – метафора) очень активно используется в методе арт-терапии (терапии искусством). Широко применяется этот метод психологами не только в проблемах с детьми, но и в семейной психологии.[2]

При изготовлении метафорической куклы разных этносов, используется широкий выбор технологий, форм и их культурологических содержательных основ.

Как и раньше, в древности можно изготавливать куклу из того, что под руками – это может быть любой бросовый и природный материалы. Так же изготовление такой куклы возможно с использованием тканевого материала: фетр, бархат, мешковина, фатин, лен, органза, любой фактуры нить. Это могут быть любые лоскуты ткани. На этапе изготовления более важна цветовая гамма, нежели качество материала.

В современной психологии роль этнокуклы рассматривается в различных аспектах. Куклы выступают атрибутом детства, детской культуры. Так, куклы имеют особое значение для эмоционального и нравственного развития детей. Ребенок переживает со своей куклой события собственной и чужой жизни в эмоциональных и нравственных проявлениях, доступных его пониманию. Кукла или мягкая игрушка - заменитель реального друга, который все понимает и не помнит зла. Поэтому потребность в такой игрушке возникает у большинства детей.[3]

Кукла выступает как материализованный идеал, и как часть собственного «Я», высвободившееся бессознательное, в котором воплощены все детские желания и намерения. То, как они реализуются в реальной действительности, определяется не только индивидуальными установками и предпочтениями, но и правилами социальной среды. Иначе говоря, кукла – это посредник между ребенком и психологом, педагогом.

В коррекции детей дошкольного образования при помощи этнокуклотерапии учитывается наличие темповой задержки развития и недоразвитие вербально-логического компонента речи. При таких нарушениях наблюдается не полная сформированность психических процессов – внимания, памяти, словесно-логического мышления, мануального интеллекта.

Работа с куклами начинается уже на *этапе диагностики*. Перед ребёнком раскладываются различные варианты этнокукол. Персонажи могут носить различный характер: медведь, волк, заяц, лиса, Красная шапочка, колобок, Машенька и т.д. Диагностика при помощи куклотерапии проводится с детьми от 4 лет.

Ребёнку предлагается выбрать понравившуюся куклу, взять её и надеть на палец, руку. Уже сам выбор игрушки может о многом рассказать. Когда выбор сделан, с ребенком через куклу разворачивается диалог. Здесь действует принцип проективной методики. Приблизительный перечень вопросов для интервью:

Как тебя зовут? Где ты живёшь? Ты живешь один? Где твои родители? Ты маленький или большой? Чем ты любишь заниматься? Чем ты питаешься? За тобой охотятся? Тебя кто-нибудь защищает? Есть ли у вас детский сад? А если можно было бы не ходить, ты ходил бы в детский сад? Есть у тебя друзья? Во что вы играете? Кто обычно выигрывает? Что расстраивает тебя больше всего? Что радует тебя больше всего? Если бы у тебя оказалась волшебная палочка, что бы ты изменил в своем персонаже и его окружении?

Этап изготовления кукол также является коррекционным. Увлекаясь процессом изготовления кукол, дети становятся более спокойными, уравновешенными. Во время работы у них развивается произвольность психических процессов, появляются навыки концентрации внимания, усидчивости, развивается воображение. Процесс изготовления кукол подходит детям от 5 лет.

Этап «оживления» куклы. На этом этапе ребенок знакомится со своей куклой. Происходит проигрывание роли выбранного персонажа, либо проигрывание импровизированного сценария.

Далее подбирается коррекционная программа, в зависимости от психического состояния ребенка. В коррекции из занятия в занятие участвуют разные персонажи пальчикового и перчаточного театра.

Занятия могут проводиться в различных формах: индивидуальной (15-20 минут) и групповой (30 минут). Длительность коррекционной программы возможна с сентября-октября (диагностика детей начала года в ДОУ) по апрель-май (диагностика детей в конце года в ДОУ).

Что получает ребенок, взаимодействуя с куклой – метафорой (этнокуклотерапией):

- обогащается внутренний мир ребенка (развитие способности к видению нового - чувственный контакт со средой и позиционированием себя в этом пространстве);
- развивается «мануальный интеллект» (мелкая моторика и постановка руки);
- раскрывается творческий потенциал ребенка и способности к образному мышлению (тренировка преобразующего видения; формирование способности к «объёмному», аналитическому восприятию);
- учит ребенка концентрировать внимание;
- наполняет ребенка новыми положительными эмоциями.[3]

Конструкция и содержание метафорического образа куклы, осуществляя связь чувственного и рационального, активизирует у ребенка сенсорно-перцептивное и эмоциональное воображение, способствуя тем самым новому и более глубокому пониманию сущности текущего состояния, ситуации, явления окружающего эмоционального мира внутреннего «Я».

Действительно, куклы могут многое но не нужно забывать, что все-таки и учат, и лечат не куклы, а люди, и поэтому многое зависит от того в чьих руках они оказываются.

Библиографический список:

1. Татаринцева, А.Ю., Григорчук, М.Ю. Детские страхи: куклотерапия в помощь детям [Текст]/ А.Ю.Татаринцева, М.Ю.Григорчук - СПб.: Речь, 2008-218с.
2. Фаустова, И.В. Метод кулотерапии в работе с детьми старшего дошкольного возраста [Текст]/ И.В. Фаустова // Управление ДОУ № 5 2008-С.100-107.
3. Якушева, Г.И. Народная кукла как современное педагогическое средство [Текст]/ Г.И.Якушева // начальная школа (журнал)-№12 2004-с.54-56.

ББК 65.433

ПУТИ РАЗВИТИЯ ДЕТСКОГО И МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

Пупкова А.М., Рыгина Е.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», колледж

Аннотация: В статье анализируются особенности развития детского и молодежного туризма в Красноярском крае. Выявляются проблемы в развитии данных видов туризма, предлагается проект дорожной карты развития детского и молодежного туризма в Красноярском крае.

Ключевые слова: детский туризм, молодежный туризм, дорожная карта развития, туризм в Красноярском крае.

Одними из самых массовых видов туризма является детский и молодежный туризм. Данные виды туризма очень актуальны на сегодняшний день и должны являться одними из приоритетных направлений развития туризма в Красноярском крае.

Существует огромное количество определений данным видам туризма, но в данной статье мы будем придерживаться следующего: детский и молодежный туризм - вид туристской деятельности, направленный на познание мира и проведение интересного досуга детей (лиц в возрасте до 14 лет) и молодежи (лиц в возрасте от 14 до 30 лет), как на территории своего региона, так и далеко за его пределами.

Красноярский край занимает пятнадцатое место в России и третье в Сибирском федеральном округе по числу туристов.

Красноярский край обладает богатым туристско-рекреационным потенциалом. Разнообразие ландшафтов, наличие уникальных экосистем, памятников истории и культуры, широкий спектр ресурсов культурного туризма (этнокультурное разнообразие, народные художественные ремесла,

музыка и танцевальное искусство, фестивали и т.д.) позволяют развивать все виды активного, природно-ориентированного и культурно-познавательного отдыха.

В связи с этим Красноярский край является наиболее перспективным и с точки зрения развития детского и молодежного туризма.

Важно отметить, что у детей и молодежи есть желание путешествовать по родному краю. Авторами был проведен опрос молодежи Красноярского края на предмет выявления популярных мест и объектах туризма, информированности молодежи о деятельности Центра путешественников и субсидиях на туры по краю для школьников и студентов.

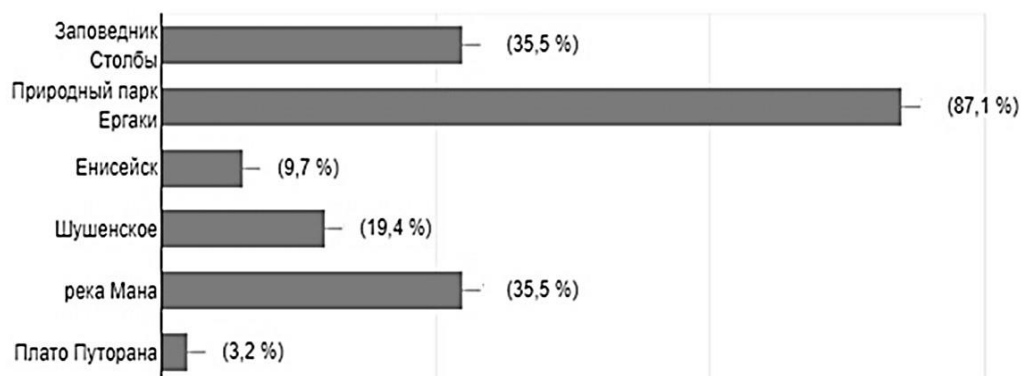


Рис.1. Результаты опроса молодежи Красноярского края «Где бы вы хотели побывать?»

Как видно из результатов опроса, наиболее популярны у молодежи природные объекты края.

Большое внимание развитию детского и молодежного туризма уделяет Центр путешественников, который занимается популяризацией альпинизма, спелеологии, скалолазания и спортивного туризма среди детей и молодежи. Также Центр путешественников организует большое количество бесплатных мероприятий и экскурсий.

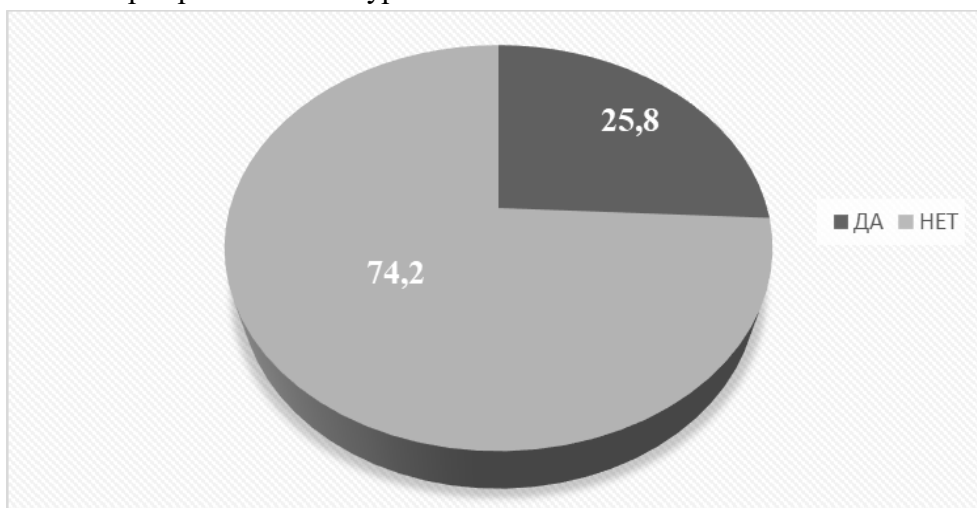


Рис.2. Информированность молодежи в крае о деятельности Центра путешественников «Знакомы ли Вы с деятельностью Центра путешественников, знаете ли о бесплатных мероприятиях и экскурсиях, организуемых данным учреждением?»

Как видим, лишь 25, 8 % респондентов информированы о деятельности Центра путешественников.

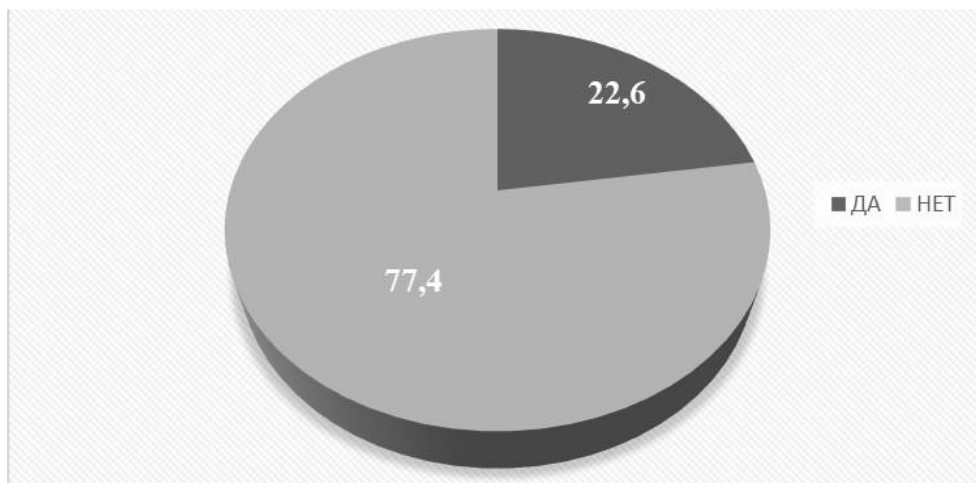


Рис.3. Информированность молодежи в крае о субсидиях на туры «Знаете ли Вы, что некоторые туроператоры предлагают 50% скидку для школьников и студентов на туры по Красноярскому краю?»

Как видно из диаграммы, почти $\frac{3}{4}$ респондентов ответили отрицательно, при этом большинство респондентов, ответивших положительно, являются студентами специальности «Туризм», а до поступления на данную специальность они также не знали о данных субсидиях на туры по краю.

Проанализировав результаты опроса, можно сделать вывод, что у молодежи Красноярского края есть желание путешествовать по своему региону, но присутствует проблема слабой информированности детей и молодежи о доступности туризма в Красноярском крае, также была выявлена неудовлетворительная работа с социальными медиа в данном сегменте.

В качестве мер по развитию детского и молодежного туризма авторы предлагают проект Дорожной карты развития детского и молодежного туризма в Красноярском крае. Структура карты представлена на рис. 4.

Дорожную карту развития детского и молодежного туризма в Красноярском крае мы разбили на блоки и мероприятия, а мероприятия в свою очередь будут разделены по уровням: краевой, федеральный и международный, так как детский и молодежный туризм в крае должен быть не только внутренним, но и въездным.



Рис.4. Структура Дорожной карты развития детского и молодежного туризма в Красноярском крае.

Блоки		Уровни		
		Краевой	Федеральный	Международный
1		2	3	4
Продвижение	Раздел «Информирование»	Информировать о субсидиях на туры для школьников и студентов по Красноярскому краю, деятельности Центра путешественников с помощью эффективных видов рекламы.	Интернет-викторина "Добро пожаловать в Красноярский край" международного уровня (тестовые вопросы о достопримечательностях и творческое задание, призы - туры по краю, проживание в отелях, сувенирная продукция).	
	Раздел «Мода»	Создание "моды" на туризм в крае, моды на организацию выпускных туров вместо классических выпускных банкетов и т.д.	Создание «моды» на приключенческие туры по Красноярскому краю	
	Раздел «SMM»	Пригласить профессионального SMM-специалиста, который бы регулярно занимался социальными медиа, связанными с туризмом в Красноярском крае.		
Развитие	Раздел «События»	Организация и проведение туристских походов, слетов, фестивалей, соревнований краевого и всероссийского уровней	Ежегодное проведение Азиатского молодежного туристского форума в крае	
1		2	3	4
Развитие	Раздел «Новые туры»	Создание туров по территории края для выпускников детских садов, школ, профессиональных и высших учебных заведений	Разработка новых туров с мастер-классами по популярным у детей и молодежи видам искусства (кино, гейм, фототуры, скетч-туры, анимэ-туры и т.д.) по территории Красноярского края.	

Вовлечение	Раздел «Школьники и студенты»	Активное сотрудничество органов власти края с туроператорами, занимающимися школьными турами.	Привлечение российских и иностранных студентов по различным специальностям (туристских, строительных, технических, медицинских и др.) в образовательные туры по краю.
	Раздел «Объекты Универсиады»	Использование объектов Универсиады в целях развития детского и молодежного туризма: создание детского спортивно-оздоровительного центра по зимним видам спорта, проведение детских и молодежных лагерей по фигурному катанию (как для профессионалов, так и для всех желающих), организация учебнотренировочных сборов для детей по фигурному катанию и др. видам зимнего спорта.	

Предполагаемые результаты реализации мероприятий данной дорожной карты: увеличение количества туристских маршрутов в Красноярском крае, значительное увеличение детского и молодежного сегмента в структуре краевого турпотока.

Библиографический список: 1. Туристско-информационный интернет-портал Красноярского края URL: <https://visitsiberia.info>

ЖЕЛЕЗНЫЙ САМСОН

Резакова А.А. Краевое государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Красноярский колледж олимпийского резерва»

Аннотация: Мы предлагаем данную тему в связи с тем, что в стране идет ориентация на здоровый образ жизни и развитие человека как личности физически и духовно сильной вне зависимости от внешних обстоятельств. Мы надеемся, что наша поисковая деятельность об опыте Александра Засса будет вкладом в это нужное дело. Александр Засс создал свою теорию подготовки физически сильных людей. Эта теория достойна глубокого изучения в наше нестабильное время.

Ключевые слова: динамика, изометрия, тренировки, сила воли, война, цирк, система тренировок.

Александр Иванович Засс, сценическое имя «Удивительный Самсон», «Железный Самсон» или просто «Самсон». Детские и юношеские годы Александра Засса прошли в Саранске, Пензенской губернии. С юных лет он демонстрировал выдающиеся результаты. Так, при собственном весе 66 кг., юный Засс выкручивал (жим с отклонением туловища) правой рукой 80 кг. Впервые на арене цирка выступил в 1908 году в Оренбурге, в цирке Андриевского. Не обладая выдающимися физическими данными (рост — 167,5 см, вес не более 75 кг на пике, окружность грудной клетки при вдохе — 119 см, бицепсы — 41 см), он разработал собственную систему тренировок, направленную на укрепление сухожилий, в основе которой были изометрические упражнения, а не традиционное сокращение мышц под нагрузкой. Во время войны служил в

русской армии в 180-м Виндавском полку, который в мирное время дислоцировался в Саранске. Прославился тем, что на своих плечах вынес с поля боя раненого под ним коня. В 1914 году Засс получил тяжёлые ранения шрапнелью в обе ноги и попал в плен к австрийцам. После двух неудачных попыток побега, ему удалось с третьей попытки покинуть лагерь. Оказавшись в городе Капошвар на юге Венгрии, поступил в труппу гастролировавшего там цирка Шмидта, известного по всей Европе. Именно на афишах этого цирка он впервые был назван Самсоном. Впоследствии познакомился с итальянским цирковым импресарио Пазолини и по долговременному контракту с ним выступал под именем Самсона. С 1924 года постоянно жил в Англии, откуда выезжал на гастроли в разные страны. Там же он был удостоен титула «Сильнейший человек Земли».

В 1925 г. в Лондоне вышла книга «Удивительный Самсон», в которой повествовалось о перипетиях его судьбы. Засс опубликовал описания нескольких систем физического развития. Он изобрел кистевой динамометр, сконструировал и изготовил пушку для аттракциона «Человек–снаряд». Несмотря на феноменальные силовые трюки Засса и его популярность на Западе, в Советском Союзе до начала 1980-х годов о нём старались не упоминать — силач считался «не нашим».

Методика тренировки Александра Засса.

Александр Засс произвел сенсацию в спортивном мире, применив изометрические упражнения. Многие спортсмены, после включения этих упражнений в свою тренировку достигли большого результата. В начале столетия Александр применял изометрические упражнения в своих тренировках, а в двадцатые годы использовал систему динамических упражнений с использованием цепей. Основными словами автора были: «Мускулы сами по себе не удержат тянущих в разные стороны лошадей, а сухожилия удержат, но их нужно тренировать, их нужно развивать, и способ их укрепления существует». Работая в цирке, Засс приобрел профессиональные навыки во многих жанрах: джигитовке, воздушной гимнастике, борьбе. Засс проработал в цирке около 60 лет, где выступал с атлетическими номерами.

Система Засса включает в себя два вида упражнений – динамические и изометрические. Динамические упражнения, по рекомендации Засса необходимо выполнять для наращивания мышечной массы и гармоничного развития тела. Однако в основу упражнений для приобретения силы он ставил изометрические упражнения, направленные на укрепление и развитие сухожилий атлета. Итак, представим вам комплекс этих двух программ.

Комплекс динамических упражнений разработанный Александром Зассом.

Первое: ИП - ноги на ширине плеч, мешок (отягощение) на полу около носков. Наклониться согнув ноги в коленях, взять мешок руками и поднять на грудь. Зафиксировать на несколько секунд и вернуться в исходное положение. Повторить 10-15 раз.

Второе: ИП - стоя пятки вместе, носки врозь мешок в руках на груди. Присесть медленно на носках с одновременным выжиманием мешка вверх на прямые руки. После зафиксировать и опустить мешок на грудь с одновременным выпрямлением ног. Повторить 10-15 раз.

Третье: ИП - стоя ноги на ширине плеч, мешок на ладони одной руки у плеча. Выжать мешок на прямую руку повернуть его дважды влево и вправо. Вернуться в исходное положение. Повторять упражнение «до отказа». Затем сменить руку.

Четвертое: ИП - стоя, ноги несколько шире плеч. Мешок держать на ладони согнутой руки у плеча, локоть отвести в сторону. Перебросить мешок с одной руки на другую таким образом, чтобы в полете мешок описал полукруг. Затем повторить упражнение в обратном порядке, повышая траекторию полета. Повторить 10-15 раз.

Пятое: ИП - стоя, ноги шире плеч, несколько согнуты в коленях. Подбросить мешок над собой на 1,0-1,5 м, выпрямляя ноги. Поймать этот мешок на лопатки и шею. Затем сбросить с себя и, не давая упасть на пол, поймать руками. Повторить 10-15 раз.

Шестое: ИП - лежа на спине, взять мешок, находящийся на полу за головой, прямыми руками и медленно поднять вверх до вертикального положения рук. Опустить на грудь, выжать и медленно вернуться в исходное положение. Повторить 10-15 раз.

Комплекс изометрических упражнений разработанный Александром Зассом.

Первое: Цепь в согнутых руках перед грудью, локти на уровне плеч. Прикладывая усилие, попытайтесь растянуть цепь.

Второе: Цепь в согнутых руках за головой. Старайтесь растянуть цепь.

Третье: Для выполнения этого упражнения понадобятся две цепи к концам, которых прикрепляются ручки. В одни ручки проденьте ступни ног, а другие возьмите в согнутые руки и поднимите к плечам. Растягивайте цепи вверх затем перецепите ручки на уровень с головой, затем выше головы.

Четвертое: Ступню правой ноги проденьте в одну ручку цепи, а другую возьмите в правую руку и поднимите вверх. Рука должна быть немного согнута в локте. Выпрямляя руку растягивайте цепь вверх. Повторите упражнение левой рукой.

Пятое: Сделав вдох обмотайте цепь вокруг груди и закрепите ее. Затем, делая глубокий вдох напрягая грудные мышцы и широчайшие мышцы спины, попытайтесь разорвать цепь.

Шестое: Поставьте ноги шире плеч. Одну ручку цепи держите прямой левой рукой у одноименного колена, другую - согнутой правой рукой у пояса. В таком положении растягивайте цепь. Затем смените исходное положение рук.

Седьмое: Закрепите один конец цепи за крюк в стене на уровне пояса, а другой возьмите в руки. Ноги поставьте шире плеч. Тяните за цепь, стараясь вырвать крюк из стены.

Восьмое: Закрепите один конец цепи за неподвижный крюк в полу, к другому концу прикрепите ручку и возьмитесь за нее руками на высоте колен. Напрягая ноги, спину и руки, попытайтесь оторвать крюк от пола. Затем сделайте упражнение, держа ручку цепи на высоте пояса и за спиной.

Вывод: Изучив опыт А.Засса, мы считаем, что он (опыт) достоин распространения в современной России. Это становление человека физического и духовного. Библиографический список:

1. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D1%81%D1%81,%D0%90%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%81%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D1%80_%D0%98%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%87

2. <http://fitmania.by/fitness-life/trenirovki-zvezd/programma-trenirovok-aleksandrass.html>

ББК 65.291.9-23

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ридель Л.Н., Романовская Е.Н. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: статья посвящена определению показателей финансовой устойчивости и их расчету. Дано определение финансовой устойчивости и рассмотрены ее типы. Также представлено определение финансовой модели.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, коэффициент, финансовая модель, показатели.

Финансовая модель – это специальный документ, в котором содержится расчет определенных финансовых показателей компании на основании информации о прогнозируемом объеме продаж и планируемых затратах. Цель создания финансовой модели – возможность

просчитать финансовые показатели в связи с изменяющимися условиями на рынке. Главная задача данной модели – оценка эффективности использования имеющихся ресурсов [1].

Так как финансовая модель является основой характеристики финансовой устойчивости, следует сказать, что такое финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость – это такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности, в условиях допустимого уровня риска.

Оценка уровня финансовой устойчивости осуществляется с использованием объемной системы показателей.

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников.

Коэффициенты оценки финансовой устойчивости предприятия представляет собой структуру использования капитала с точки зрения финансовой стабильности развития предприятия.

Обобщающим показателем финансовой независимости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов, которые определяются в виде разницы величины источников средств и величины запасов.

В зависимости от показателя обеспеченности запасов и затрат собственными источниками и заемными источниками финансирования, определяется тип финансовой устойчивости:

Алгоритм определения типа финансовой устойчивости:

1. Определяется величина реального собственного капитала.
2. Определяется величина внеоборотных активов и долгосрочной дебиторской задолженности.
3. Определяется наличие собственных оборотных средств (1-2).
4. Определяется величина долгосрочных пассивов.
5. Определяется наличие долгосрочных источников формирования запасов (3+4).
6. Определяется величина краткосрочных кредитов и займов.
7. Определяется общая величина основных источников формирования запасов (5+6).
8. Определяется общая величина запасов.
9. Определяется излишек или недостаток собственных оборотных средств (3-8).
10. Определяется излишек или недостаток долгосрочных источников образования запасов (5-8).
11. Определяется излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов (7-8).
12. Определяется тип финансовой устойчивости.

Обнаруженный комплексный характер финансовой устойчивости актуализует вопрос методологического обеспечения процесса формирования и управления финансовой устойчивостью. Разумеется, что в качестве основы разработки методики оценки и управления финансовой устойчивостью необходимо рассматривать системный подход, в рамках которого происходит отход от разрозненных частных моделей к общей концепции, позволяющей видеть всю систему связей и отношений, весь комплекс параметров [2]. Формирование методики комплексной оценки финансовой устойчивости организации предполагает, что каждый параметр данной категории представляет собой сложную систему элементов, объединенных множеством связей как друг с другом, так и с внешней средой. Методологическую основу настоящего исследования составляют: принципы структурного взаимодействия систем [3], принципы адаптивного управления [4], принципы стратегического управления, основанного на системе сбалансированных показателей [5].

Основополагающим моментом оценки и управления является определение параметров и показателей финансовой устойчивости. Исходя из этого можно выделить следующие составляющие финансовой устойчивости:

1. Рост прибыли предприятия. Система показателей прибыли должна включать как абсолютные показатели (в том числе, прибыль от реализации продукции, работ и услуг, валовую прибыль, прибыль от продаж, чистую прибыль), так и относительные (показатели рентабельности, в том числе, рентабельность производства, рентабельность продаж, рентабельность капитала и его частей).

2. Рост активов предприятия. Наиболее важными направлениями можно считать источники формирования и структуру активов. В зависимости от источников формирования, общую сумму оборотных средств принято делить на две части: переменную (краткосрочные обязательства предприятия) и постоянную (минимум текущих активов, формирующийся за счет собственного капитала). Особое внимание следует уделить собственному оборотному капиталу (СОК). Величина собственного оборотного капитала указывает на ту часть оборотных активов, которая профинансирована собственными средствами. Недостаток собственных оборотных средств рассматривается как негативная тенденция и приводит к изменению структуры текущих активов (увеличению переменной и уменьшению постоянной части), что также свидетельствует об усилении финансовой зависимости предприятия.

3. Платежеспособность и кредитоспособность. Рассматриваемые показатели взаимосвязаны. Оценка платежеспособности осуществляется на основе параметров ликвидности организации, которая характеризуется временем, необходимым для превращения активов в денежные средства. Для оценки ликвидности компании, во-первых, проводят оценку ликвидности баланса, во-вторых, производят расчет относительных показателей ликвидности. Таким образом, данная группа показателей будет включать следующие составляющие: платежеспособность, оценка структуры капитала, оценка ликвидности.

4. Финансовый риск. Для комплексного анализа финансовой устойчивости необходима оценка рискованности активов и бизнеса в целом. Важным показателем, позволяющим оценить вероятность потери финансовой устойчивости предприятием, является плечо финансового рычага, или коэффициент финансового риска. Кроме этого, для оценки риска банкротства будем использовать методику расчета коэффициента Альтмана.

Подводя итог можно сказать, что представленное понимание сущности финансовой устойчивости формирует перечень показателей системы управления финансовой устойчивостью, сгруппированных по четырем группам:

Группа 1. Показатели рентабельности: рентабельность текущей деятельности, рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, коэффициент валовой прибыли, общая рентабельность.

Группа 2. Показатели структуры капитала: коэффициент автономии (независимости), коэффициент концентрации заемного капитала, коэффициент текущей задолженности, коэффициент устойчивого финансирования, коэффициент финансовой независимости, коэффициент покрытия долгов собственным капиталом, коэффициент маневренности собственного капитала.

Группа 3. Показатели платежеспособности и ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент критической ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, собственные оборотные средства.

Группа 4. Показатели рискованности: коэффициент финансового левериджа (финансового риска), коэффициент Альтмана.

Многие показатели из данного перечня являются разнонаправленными. Учитывая теорию ограниченных ресурсов, следует отметить невозможность достижения максимальных значений по всем представленным характеристикам одновременно. В связи с этим, основным вопросом дальнейшей разработки методики является балансировка представленных параметров во времени и по целям с учетом приоритетов стратегических задач (моделирование ситуаций).

Таким образом, комплексный подход к оценке финансовой устойчивости организации позволит системно проанализировать ситуацию в разрезе 4-х групп показателей, сформулировать цели по финансовым перспективам, определить необходимые ресурсы, выявить управленческие воздействия и разработать эффективные управленческие решения по достижению стратегических параметров.

Библиографический список

1 Роль финансовой модели в разработке стратегии развития предприятия / Л.Н. Ридель, Н.С. Тарасюк, Е.Н. Романовская // Экономика и предпринимательство. - 2017. - № 9 (ч. 1). – С.468471.

2 Абрютин, М.С. Современные подходы к оценке финансовой устойчивости и платежеспособности компании [Текст] / М.С. Абрютин // Финансовый менеджмент. -2015. - №6. - С. 14-17.

3 Арутюнова, Д.В. Структурное моделирование взаимодействия систем [Текст] / Д.В. Арутюнова, В.Е. Ланкин // Известия федерального университета. Технические науки. 2013. № 6 (143). С. 120-126. 4 Любушин, А.Н. Анализ финансового состояния организации [Текст]: учебник / А.Н. Любушин. – М: Эксмо, 2014 - 279 с.

5 Толпегина, О.А. .Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учебник / О.А. Толпегина, А.Д. Толпегина. - М.Юрайт.2013. - 167 с.

УДК 330.322.1(571.51)

О РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

Родина А.М., Рудко М.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»

Аннотация: В статье рассматриваются основные формы регулирования инвестиционной деятельности в Красноярском крае, предусмотренные на уровне регионального законодательства. Дается сравнение существующих мер инвестиционной поддержки предпринимательства.

Ключевые слова: Инвестиции, юридическое лицо, физическое лицо, нормативно-правовой акт, федеральный закон, инвестиционная деятельность.

Важную роль в деятельности субъектов экономики играет инвестиционная деятельность, под которой понимают вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта[2]. Субъектами инвестиционной деятельности выступают юридические и физические лица, государство. В настоящее время участники экономических процессов испытывают недостаток собственных ресурсов для осуществления инвестиционных проектов и органы государственной власти оказывают им различные виды поддержки. Основные виды поддержки, предусмотренные в нормативноправовых актах Красноярского края, приведены в таблице 1.

Данные таблицы свидетельствуют о наличии достаточно широкой линейки инструментов – перечень включает более 10 наименований. Однако, их доступность для хозяйствующих субъектов не одинакова.

Таблица 1 -Меры поддержки, предусмотренные в законодательных актах Красноярского края

Форма меры поддержки	Юридическое лицо (1)	Индивидуальный предприниматель (2)	Крестьянское фермерское хозяйство (3)	Физическое лицо (4)
Аренда объектов государственной собственности	✓	✓	✓	✓
Бюджетные инвестиции	✓			
Возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам и займам	■	■	■	
Государственные гарантии	◆		◆	
Гранты на развитие			○	
Возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным на срок до 10 лет	€		€ €	
Компенсация части затрат на приобретение материала	⌚	⌚	⌚	
Компенсация части затрат на строительство объектов животноводства	⌚	⌚	⌚	
Консультационные услуги регионального центра поддержки предпринимательства	ℓ	ℓ	ℓ	ℓ
Микрозаймы	⌘	⌘	⌘	
Налоговая льгота по упрощённой и (или) патентной системе налогообложения		⌘		
Поручительства	⌘	⌘		
Субсидии на возмещение части затрат по уплате лизинговых платежей, уплачиваемых российским лизинговым компаниям за имущество, приобретаемое по договорам лизинга для реализации инвестиционных проектов	1.			
Образовательные услуги АО «Агентство развития бизнеса и микрокредитная компания»				☀

Составлено авторами по [7,9]

Так, например, получение государственных гарантий, а также поручительств предусмотрено для юридических лиц и фермерских хозяйств, грантов на развитие – для крестьянских хозяйств и т.д.

Общая характеристика основных элементов предоставления мер поддержки, отраженных в региональных актах, приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Условия предоставления поддержки инвестиционной деятельности в Красноярском крае


Форма поддержки	Субъекты*	Условия предоставления	Орган предоставления	Объем предоставления
-----------------	-----------	------------------------	----------------------	----------------------

1.	1,2,3,4	По результатам проведения торгов или без их проведения в соответствии с действующим законодательством	Агентство по управлению государственным имуществом Красноярского края	
✓	1	отсутствие в отношении заявителя процедуры в процессе реорганизации, ликвидации или банкротства; отсутствие просроченной задолженности по обязательным платежам в бюджетную систему Российской Федерации.	Министерство экономического развития и инвестиционной политики Красноярского края	

■	1,2,3	Условия предоставления установлены Законом	Орган местного самоуправления муниципального района Красноярского края; Министерство сельского хозяйства Красноярского края	Субсидии из федерального бюджета - 80% ставки рефинансирования ЦБ РФ; из краевого бюджета: в размере 20% от ставки рефинансирования ЦБ РФ, а по кредитам (займам), полученным заёмщиками, занимающимся производством мяса КРС и молока в размере 3 процентных пунктов сверх ставки рефинансирования ЦБ РФ.
◆	1,3	Требования к обеспечению исполнения обязательств: - банковская гарантия, поручительство, - залог в виде недвижимого имущества. Имущество, предоставляемое в залог, подлежит страхованию в соответствии с действующим законодательством; Стоимость имущества, предоставляемого в залог, должна быть не менее 150 процентов от суммы гарантии	Правительство Красноярского края	Действующей редакцией Закона Красноярского края о краевом бюджете лимиты не предусмотрены

€	1,2,3	Условия предоставления установлены Законом	Исполнительный орган местного самоуправления муниципального района Красноярского края; Министерство сельского хозяйства Красноярского края	Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организациях и государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк), в размере 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ
₽	1,2,3	Условия предоставления установлены Законом	Министерство сельского хозяйства Красноярского края	определяется исходя из стоимости техники, оборудования и модульных объектов и ставки субсидирования
₽	1,2,3	Размер субсидии на компенсацию части затрат, определяется исходя из стоимости объекта и ставки субсидирования и не должен превышать 45000,0 тыс. рублей на один объект	Министерство сельского хозяйства Красноярского края	Субсидии в виде авансовых перечислений в размере 30 или 50 процентов от суммы субсидии, рассчитанной в соответствии со сводным и (или) объектным сметным расчётом стоимости строительства

€	1,2,3,4	Предоставляется при обращении	АО «Красноярское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса и микро финансовая организация»	Информация, консультации
₽	1,2,3	Процентная ставка по микрозаймам от 6,5 % до 11%. Процентная ставка займа ставка рефинансирования ЦБ РФ +от 0,25 % до 1,75 %.	АО «Агентство развития бизнеса и микрокредитная компания»	Микрозаймы до 3 млн рублей на срок от 2 мес. до 3 лет. Займы до 5 млн. рублей на срок до 5 лет

к	2	Налогоплательщики, впервые зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей после вступления в силу Закона Красноярского края от 25.06.2015 №8-3530 "Об установлении ставок налогов для налогоплательщиков, впервые зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей и перешедших на упрощенную систему налогообложения и (или) патентную систему налогообложения" и перешедших на упрощённую систему налогообложения и (или) патентную систему налогообложения	УФНС России по Красноярскому краю	Освобождение от уплаты налога по упрощенной и (или) патентной системе налогообложения
§	1,2	Ставка вознаграждения за предоставление Агентством поручительства по кредитам составляет 2,0%-2,6% от суммы поручительства в зависимости от срока поручительства. Ставка вознаграждения за предоставление Агентством поручительства по договору банковской гарантии составляет 0,5%-2% от суммы поручительства в зависимости от срока поручительства	АО «Агентство развития бизнеса и микрокредитная компания»	не может превышать 50% от суммы предоставленного Заёмщику кредита. Срок Поручительства не более срока действия кредитного договора. Совокупный объем поручительств, одновременно действующий в отношении одного заёмщика — до 25 млн рублей
2.	1	Требования, предъявляемые к юридическому лицу: отсутствие в отношении заявителя процедуры в процессе реорганизации, ликвидации или банкротства; отсутствие просроченной задолженности по обязательным платежам в бюджетную систему Российской Федерации.	Министерство экономического развития и инвестиционной политики Красноярского края	Размер компенсации устанавливается Законом Красноярского края на соответствующий финансовый год (действующей редакцией Закона предусматривается: ставка субсидирования по лизинговым платежам в размере 1/2 (одной второй) ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату заключения договора лизинга).
	4	В соответствии с планом проведения мероприятий	АО «Агентство развития бизнеса и микрокредитная компания»	Курсы финансовой грамотности, семинары, круглые столы

*1- юридическое лицо; 2-индивидуальный предприниматель; 3- фермерское (крестьянское) хозяйство; 4- физическое лицо. Составлено авторами по [7,9].

Результаты анализа действующей региональной нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционную деятельность на региональном уровне, показывают, что доступность хозяйствующих субъектов к основным мерам поддержки сопряжена с рядом ограничений и требований. Данные факты оказывают негативное воздействие на возможность инновационного развития страны в целом и ее регионов. Поэтому в настоящее время учеными Красноярского края [1,3,4,5,6,10,11] ведутся активные исследования по разработке рекомендаций, направленных на повышение эффективности поддержки инвестиционной деятельности.

Библиографический список:

1. Батукова Л.Р. Управление инновационной модернизацией региона: институционализация методов и инструментов: монография. Саратов: КУБиК, 2013. 271 с.

2. Большая российская энциклопедия. [Электронный ресурс]. –

URL:

<https://bigenc.ru/economics/text/2007456> (дата обращения 31.04.2018)

3. Владимирова О.Н. Проблемы и перспективы инновационного развития организаций и предприятий сферы услуг / О.Н. Владимирова // Фундаментальные исследования. 2014. № 6 (часть 6). С. 1247 -1252.

4. Владимирова О.Н. Проблемы формирования и функционирования инновационной инфраструктуры в регионе//Регионология. 2010. № 2. С. 117-122.

5. Владимирова О.Н., Гаврильченко Г.С. Проблемы сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности региональной экономической системы// Владимирова О.Н., Гаврильченко Г.С. - Научное обозрение. 2014. № 9. С. 562-568.

6. Владимирова О.Н., Руйга И.А., Кацик Д.Е. Совершенствование процедуры отбора региональных инвестиционных проектов в системе предоставления государственной поддержки на примере Красноярского края //Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. 2013. №3. С.353-356.

7. Закон Красноярского края "О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Красноярском крае". [Электронный ресурс] URL: <http://www.krskstate.ru/docs/0/doc/254>(дата обращения 13.10.2017)

8. Инвестиционные поддержки предпринимательским отраслям. [Электронный ресурс]. URL:<http://krskinvest.ru/registry/show/1006#1> (дата обращения:13.10.2017)

9. Официальный сайт администрации Красноярского края . [Электронный ресурс]. URL: <http://www.krskstate.ru> (дата обращения 31.04.2018)

10. Руйга И.Р. Методический подход к оценке инвестиционного обеспечения инновационного развития региона // Экономика и предпринимательство. 2016. № 6 (71). С. 200203.

11. Руйга И.Р. Перспективные направления инвестиционной политики Красноярского края // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. 2009. № 1-1 (22). С. 166-170.

УГОЛОВНО-ПРАВОВЫЕ ПРИЗНАКИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕСТУПНОГО СООБЩЕСТВА

Романенко С.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»

Аннотация: в статье рассматривается уголовно-правовая характеристика организации преступного сообщества.

Ключевые слова: сообщество, преступность, признаки.

Как известно, любое преступление является сложным многогранным явлением, позволяющим рассматривать его с различных точек зрения. Организация преступной группы, конечно же, не является исключением из этого правила. Данный вид преступления мы можем рассматривать с точки зрения криминологии, исследуя причины и условия его совершения; и с точки зрения уголовного права, исследуя состав преступления; криминалистики, изучая механизм совершения преступления и механизм следообразования. Полагаем, именно уголовно-правовая, криминалистическая, а также уголовно-процессуальная характеристики должны охватываться содержанием понятия «общая характеристика преступления», взаимно дополняя и углубляя друг друга в гносеологическом плане. Очевидно, что в рамках нашего исследования особый научно-практический интерес вызывает именно криминалистическая составляющая общей характеристики организации преступного сообщества. [1, С.198]

Однако криминалистическая характеристика организации преступного сообщества будет далеко не полной, если мы не дадим уголовно-правовую характеристику данному явлению. Это тем более необходимо сделать, учитывая, что практически каждый элемент состава преступления находит свое отражение как в предмете доказывания по уголовному делу, так и в криминалистической характеристике организации преступного сообщества. В этом проявляется диалектическая связь уголовно-правовой, уголовно-процессуальной и криминалистической характеристик исследуемого вида преступления. [2, С.47]

На сегодняшний день организованная преступность вошла в ряд глобальных проблем человечества, от решения которой в значительной мере зависит его дальнейшая судьба, и это не преувеличение, а лишь запоздалая констатация. Вместе с тем, путь к законодательной криминализации ее наиболее изощренных и опасных форм оказался в нашей стране долог и тернист. Первый шаг в этом направлении сделан 1 июля 1994 года, когда законодателем в текст УК РСФСР 1960 года была введена ст. 17.1, закрепляющая определение такой формы соучастия, как организованная группа. Принятый Государственной Думой Российской Федерации 24 мая 1996 года и вступивший в действие с 1 января 1997 года УК РФ ввел понятие преступного сообщества (преступной организации), а также предусмотрел ответственность за его создание, руководство им и участие в нем. [3, С.57]

В первоначальной редакции статьи 35 УК РФ преступление признавалось совершенным преступным сообществом (преступной организацией), если оно совершено сплоченной организованной группой (организацией), созданной для совершения тяжких или особо тяжких преступлений, либо объединением организованных групп, созданным в тех же целях. [4, С.31]

Изменения, внесенные в понятие преступного сообщества, заключаются, в частности, в двух основных положениях, заимствованных из определения организованной преступной группы, содержащегося в ст. 2 Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности, где она трактуется как «структурно оформленная группа в составе трех или более лиц, существующая в течение определенного периода времени и действующая согласованно с целью совершения одного или нескольких серьезных преступлений или преступлений, признанных таковыми в соответствии с настоящей Конвенцией, с тем, чтобы получить прямо или косвенно финансовую или иную материальную выгоду». [5, С.58]

Данное определение отличается от определения «организованной группы», содержащегося в УК РФ, тем, что не содержит признака «заранее объединились», а указывает на структурно оформленный характер такой группы и на мотивацию. Кроме того, указан нижний порог численности такой группы – три лица и более. Российское же уголовное право и уголовный закон любую группу традиционно рассматривают как состоящую из двух и более лиц. Отметим, что данное обстоятельство играет важную роль в механизме преступления организованного преступного сообщества (далее по тексту ОПС), значительно усложняя поисково-познавательную

деятельность следователя, а точнее – следователей, так как расследованием деятельности ОПС почти во всех случаях должна заниматься группа, а иногда и бригада следователей. [6, С.112]

Основанием для внесения таких изменений в отечественное уголовное законодательство являются положения ч. 4 ст. 15 Конституции РФ, согласно которой «общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора». [7, С.41]

При раскрытии признаков, характеризующих преступное сообщество, разделим их на две группы: характерные для организованной группы и специфические признаки преступного сообщества. [8, С.25]

Основу преступного сообщества образует организованная группа, характерным признаком которой является устойчивость. [9, С.153]

Преступное сообщество (преступная организация), являясь формой (особым родом) соучастия, само, в свою очередь, выступает в двух формах, а именно как:

а) структурированная организованная группа (организация), созданная для совершения тяжких

или особо тяжких преступлений;

б) объединение организованных групп, созданное для совершения тяжких или особо тяжких преступлений. [10, С.123]

В обеих формах стержневым понятием является организованная группа. Преступление, – говорится в ч. 3 ст. 35 УК РФ, – признается совершенным организованной группой, если оно совершено устойчивой группой лиц, заранее объединившихся для совершения одного или нескольких преступлений. [11, С.51]

Признак устойчивости означает внутреннюю упорядоченность, согласованность и взаимодействие составных частей системы. Он предполагает широкий комплекс признаков: определение целей совместной деятельности; планирование преступных акций; иерархическую структуру и распределение ролей между соучастниками; внутреннюю дисциплину с беспрекословным подчинением по вертикали; систему обеспечения орудиями и средствами совершения преступления; специализацию функций соучастников и самого сообщества; круговую поруку и конспирацию; отработанные схемы отмывания «грязных» денег и их вложения в различные проекты; создание системы противодействия различным мерам социального контроля, включая обеспечение безопасности сообщества и установление связей с коррумпированными лицами государственного аппарата, и т.п. [5, С.63]

Признак устойчивости присущ преступному сообществу как форме соучастия постольку, поскольку оно определяется законодателем через понятие организованной группы. Граница же между организованной группой и преступным сообществом проходит по специфичным признакам:

А. Структурированность (здесь мы говорим лишь о первой его форме).

Б. Наличие специальной цели.

В. Совместность совершения преступлений.

Все рассмотренные признаки преступного сообщества (преступной организации) в совокупности образуют самую опасную форму соучастия. Только при их совместном наличии, полагаем, и возникает такое явление, как организованное преступное сообщество.

Библиографический список:

1. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений в сфере миграционной безопасности: Монография/ С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.Д. Каплун, В.Н. Скорик. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015.488 с.

2. Воронин, С.Э. Психотипологический подход в системе криминалистического знания: Монография / С.Э. Воронин, Р.Л. Ахмедшин, Т.А. Алексеева. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015. 323 с.
3. Воронин, С.Э. Нравственно-психологические основы оперативно-розыскной деятельности и уголовного судопроизводства: Монография /С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2018. 168 с.
4. Воронин, С.Э. Пределы судейского усмотрения при постановлении оправдательного приговора / С.Э. Воронин, О.Ю. Александрова. – Красноярск: Изд-во Сибирского юридического института МВД РФ, 2004. – 92 с.
5. Воронин, С.Э. Организация преступного сообщества: уголовно-правовые и криминалистические аспекты / С.Э. Воронин, Е.С. Воронина, А.М. Железняков. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2015. – 328 с.
6. Воронин, С.Э. Диалоги об уголовном судопроизводстве России: Монография / С.Э. Воронин. Хабаровск: Изд-во Дальневосточного института МВД РФ. 2007. 176 с.
7. Воронин, С.Э. Ситуационное моделирование в судебной экспертизе [Текст] / С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Красноярского государственного аграрного университета, 2013. – 159 с.
8. Воронин, С.Э. Актуальные проблемы современной криминалистики [Текст] / С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.А. Степаненко. – Красноярск: Изд-во АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2016. -277 с.
9. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений, связанных с незаконной добычей водных биоресурсов [Текст] / С.Э. Воронин, М.Н. Токарев. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2014. – 278 с.
10. Воронин, С.Э. Тайны мироздания в современной науке и религии / С.Э. Воронин. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2017.-175 с.
11. Воронин, С.Э. Криминалистика: Практикум /Учебное пособие/ С.Э. Воронин. Красноярск: АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2017. -125 с.

ББК 60

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ АВТОРИТЕТА КАК ИСТОЧНИКА ВЛАСТИ СПЕЦИАЛИСТА И ДЕТЕРМИНАНТА ЕГО УСПЕШНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рудко М.В., Вильнис А.В., Истомина П.Л., Масловская А.А., Коваль И.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»

Аннотация. Значительная группа исследователей проблематики управления вообще, а его эффективности в частности, отмечают наличие зависимости результативности деятельности специалистов от типов и источников их власти. В то же время они не акцентируют внимание на возможностях их формирования. За пределами внимания остаются способы, модели, технологии формирования типов и источников власти специалистов. Кроме этого, не ставится проблема их формирования в организациях социальных институтов образования и науки. Вместе с тем эта проблема остается одной из самых актуальных.

Ключевые слова: власть: типы власти; источники власти; специалисты; востребованность управленческой власти.

Роль делового или эмоционального лидера невозможно переоценить. Особый интерес представляет мнение специалистов в области управления Г. Кунца и С. О'Доннела (1981) по поводу возможностей руководителя влиять на своих подчиненных. Так, должностной авторитет руководителя, считают они, способен обеспечить не более 65,0 % подобного влияния. Стопроцентную отдачу от работника руководитель может получить, лишь дополнительно опираясь на свой психологический авторитет, который, в свою очередь состоит из морального и функционального авторитета. Именно ему и принадлежит особое значение.

Ядро функционального авторитета составляют компетентность специалиста, его разнообразные деловые качества, отношение к своей профессиональной деятельности.

Сказанное не означает, конечно, того, что моральный авторитет (эмоциональное лидерство) абсолютно незначимо.

Профессионально несостоятельный руководитель (даже если допустить, что он исключительно высокоморальный человек) - вряд ли большое благо для организации. Именно по этой причине студенты и преподаватели должны понимать, что умение быть в контакте с подчиненным является имманентным качеством специалиста, которое формируется и развивается сознательно.

С этих позиций представляют интерес результаты исследований о коммуникативных взаимодействиях руководителей с подчиненными и коллегами. Во-первых, имеются две ведущие группы: одна из которых выступает тогда, когда уверена в адекватности отражения реальности, она говорит то и о чем, в чем она уверена; вторая группа респондентов стремится к тому, чтобы исходящая от них информация и мысли вызвали доверие.

Как видно, обе группы респондентов осознают важность качества своего взаимодействия с окружающими. Они понимают, что коммуникативное взаимодействие играет существенную роль в их успехе. Различие заключается в акцентах коммуникативного взаимодействия, что является следствием особенностей специалистов.

Примерно от 40 до 50% респондентов всегда последовательны в общении со своими коллегами и подчиненными, т. е. общение может быть охарактеризовано как ситуативное и с полной информированностью, что порой обуславливает высокий уровень доверительности в отношениях как с коллегами, так и подчиненными.

Другой аспект пооперационного изучения деятельности руководителя-измерение времени, проводимого им с рабочей группой. Руководители разных рангов проводят с группой от 34,0% до 60% своего служебного времени, тогда как 40-66% их времени уходит на общение с людьми за пределами трудового объединения: с более старшими и равными по статусу менеджерами, коллегами, представителями других рабочих групп и организаций. Иными словами, активность руководителя не ограничивается рамками возглавляемого им трудового объединения. Причем интересно, что с вышестоящими руководителями менеджеры взаимодействуют весьма нечасто, редко затрачивая на это более 20 %, а обычно около 10 % своего времени. В рассматриваемом случае наряду с прочим обнаруживается влияние статусного фактора межличностного общения.

Наконец, еще один результат специального хронометража менеджерской активности – это показатель информационного обмена между руководителем и подчиненными.

В основном работа руководителей носит словесный характер, большая часть их разговоров (они занимают 60-80% рабочего времени) протекает в режиме коммуникативного контактного обмена, и лишь очень незначительная приходится на различные директивные способы обращения.

Социологическая информация, отражающая готовность формирующихся специалистов к эффективному управлению, позволяет преподавательскому и студенческому факторам определять

совместные действия по возрастанию умения обеспечивать свой авторитет как одного из важнейших источников эффективного управления (См. табл. 1., 2).

Таблица 1

Социологические данные о способности у студентов экономического потока строить доверительные отношения в процессах принятия решений на предприятии

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Готовность специалиста к формированию и применению авторитета как источника управленческой власти в мотивационном взаимодействии с подчиненными в целях создания конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус		
	Юноши	Девушки	
	Директора	Директора	Недиректора
1. Могут ли люди доверять Вашим словам? А) Говорю так, чтобы бы не сомнений в моих мыслях, искренне Б) я пытаюсь быть на уровне почти всегда, но иногда я говорю то, что легче; В) зачем я буду «потеть», если кому-то всё равно	100,0	- 100,0	100,0

Примечание 1.

1. Согласно табличным данным, 100,0 % «директоров»-юношей и 100,0 % девушек - «недиректоров» 127 потока в общении используют только ту информацию, в качестве которой они полностью уверены.

2. 100,0 % девушек – «директоров» потока в использовании своих знаний в общении иногда идут по пути неполноты или утрирования использованной информации. Выводы

Согласно социологическим данным, 100,0 % девушек-«недиректоров» не рассматривают общение как средство формирования своего авторитета. По этой причине они могут недооценивать роль своего коммуникативного потенциала для своей управленческопрофессиональной деятельности.

Несомненно, что преподавательские установки, а также социологические данные о вербальном и невербальном коммуникативном потенциале студентов 127 потока в ходе формирования их в качестве специалистов должны быть использованы в социализационном процессе.

Таблица 2

Социологические данные о влиянии способностей студентов управленческого потока строить доверительные отношения в процессах принятия решений на предприятии

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Готовность специалиста к формированию и применению авторитета как источника управленческой власти в мотивационном взаимодействии с подчиненными в целях создания конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Юноши	Девушки
	Директора	Директора
8. Могут ли люди доверять Вашим словам? А) Говорю так, чтобы бы не сомнений в моих мыслях, искренне Б) я пытаюсь быть на уровне почти всегда, но иногда я говорю то, что легче; В) зачем я буду «потеть», если кому-то всё равно	25,0 75,0	40,0 60,0

Примечание 2.

1. Согласно табличным данным, 25,0 % «директоров»-юношей и 40,0 % девушек«директоров» 127М потока в общении используют только ту информацию, в качестве которой они полностью уверены.

2. Около 75,0 % юношей – «директоров» и 60,0 % девушек – «директоров» потока в использовании своих знаний в общении иногда идут по пути неполноты или утрирования использованной информации.

Выводы

Согласно социологическим данным, 60,0 % девушек-«директоров», 75,0 % юношей«директоров» не рассматривают общение как средство формирования своего авторитета. По этой причине они могут недооценивать роль своего коммуникативного потенциала для своей управленческо-профессиональной деятельности.

Несомненно, что преподавательские установки, а также социологические данные о вербальном и невербальном коммуникативном потенциале студентов 127М потока в ходе формирования их в качестве специалистов должны быть использованы в социализационном процессе.

Образование является важнейшей качественной характеристикой человека, определяющей характер и эффективность его трудовой деятельности, его социальный статус.

Согласно концепции «Опережающее образование», действующие вузы не только должны, но и, согласно социологическим данным, могут на основе знаний законов естественных наук, законов социальных наук, общесоциологических и формационных законов, экономики, управления, могут обладать способностями, используя свои сущностные силы, создавать и применять конкурентные преимущества в своей жизнедеятельности.

В результате осуществления этих мероприятий становится возможной реализация концепции «Опережающее образование» [1; 2].

Как видно, преподавательский фактор, используя социологические данные, может обеспечить более высокий уровень подготовки студентов в вузе [3; 308-318С, 493-498С; 4; 336348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; [3; 308-318С, 493498С; 4; 336-348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; 8,125177С; 9, 106-151Р; 10, 245-297С; 11, 211-257Р; 12, 157-193С; 13,204-272,С].

Применение изобретательского уровня технологий детерминирует реализацию концепции «Опережающее образование» в действующих вузах [1; 2].

В общей сложности, как показывает опыт управления вузовскими социализационными процессами, эффект качественной подготовки формируемых специалистов неотделим от применения непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов.

Библиографический список:

1. Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Системно-комплексный способ перехода от типа «догоняющего обучения» к «опережающему типу обучения» (Идентификационный №2008102905); Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Социологический способ перехода от типа «догоняющего бизнес-образования» к «опережающему типу бизнес-образования» (Идентификационный №2008101606).

2. Коваль И.В. Подготовка специалистов для создания конкурентных преимуществ» (Идентификационный № 2012108063); Коваль И.В. Использование изобретательскоинновационной грамотности специалистов в инновационных системах (Идентификационный № 2012119768).

3. Коваль И.В. Социологические эссе: идеологемы, теории, концепции, способы формирования основ социально-взрывного типа жизнедеятельности россиян. Том1. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 570 с.

4. Коваль И.В. Социологические эссе: угрозы России и обеспечение её безопасности на основе проекта «Применение непосредственной производительной силы лично

ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов». Том 2. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 618 с.

5. Коваль И.В. Социологические эссе: теория и практика применения непосредственной производительной силы науки в социолого-изобретательском способе реализации национальной идеи развития России: опыт, проблемы.– Красноярск. Том 3.– СФУ. – 2015. – 696с.

6. Коваль И.В. Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки на экономическом факультете СИБУПа для подготовки конкурентоспособных специалистов.- Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 500 с.

7. Koval I.V. Sociological essays: ideologems, theories, concepts, ways of bases of social and explosive tipe of activity of Russians. – Krasnoyarsk: "Letter print", 2015. – 580p.

8. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы готовности специалистов физкультурно-спортивного профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 8. – Красноярск, Литерапринт. 2018. - 374с.

9. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы подготовки специалистов экономического и управленческого профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 9. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 520с.

10. Koval I.V.Sociological эссе: "forsayt-determinants – "Components of the motivational and activity sphere of training of specialists of an economic and administrative profile to creation of competitive advantages": monograph. Volume 9. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 442 p.

11. Koval I.V. Sociological essay: "Forsythe determinants - "Components of the motivational and activity sphere of asports profile to creation of compitive advantages»: monograph. Volume 8. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 318 p.

12. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты –кластеры «Теоретико-методическое обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 11. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 240с.

13. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты –кластеры «Социолого-изобретательское обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 12. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 276с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПСИХОДИАГНОСТИКЕ. ПРОЕКТИВНЫЕ МЕТОДИКИ

Рыбак Е. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье освещены актуальные проблемы использования проективных методик в психодиагностике, рассмотрено изменение подхода к проективным методикам с момента их появления до настоящего времени.

Ключевые слова: психодиагностика, проективные методики в психодиагностике, проекция в психологии.

В современной психодиагностике и психотерапии все более широкое распространение получают проективные методики. С их помощью специалисты и ученые не только исследуют личность на практике, но и проверяют теоретические положения. По одному из определений «проективные методики следует рассматривать как приемы опосредованного изучения личности, основывающиеся на построении специфической, пластичной (слабоструктурной) стимульной ситуации, стремление к разрешению которой способствует актуализации в восприятии

соответствующих ситуации тенденций, установок, отношений и других личностных особенностей».
[1]

Психологи по-разному подходят к использованию проективных методик, это зависит от принадлежности к той или иной психологической школе или течению. Каждая из них вносит свои оттенки в понимание сущности проективного процесса, осмысление, интерпретацию диагностических данных. Определение проективного подхода в психодиагностике тесно связано с теорией личности и пониманием сути процесса проецирования.

Самый известный проективный тест «Пятна Роршаха» был опубликован швейцарским психологом и психиатром Германом Роршахом в 1921 году. А первую проективную методику, основанную на соответствующей теоретической концепции, предложил американский психолог Генри Александр Мюррей. В его книге «Исследования личности», изданной в 1935 году, описывается теория психологической проекции, а в 1938 году появляется и первый проективный тест – Тест тематической апперцепции (ТАТ).

В первоначальном понимании проективной психодиагностики, предлагаемом Г. Мюрреем, считалось, что метод выявляет скрытые или неосознаваемые побуждения, эмоции, отношения и конфликты личности. Это было связано с тягой к психоанализу. Термин «проекция» был сформулирован Зигмундом Фрейдом как один из механизмов защиты, уподобляющих окружающую действительность собственному «я». В таком понимании возможности проективных методик сводились в основном к выявлению скрытых личностных качеств, таких как агрессия, враждебность, фрустрация. Из-за тесной связи с психоанализом проективные методики отвергались советскими психологами по идеологическим соображениям.

С развитием психодиагностики понятие проекции постепенно видоизменяется и понимается как процесс и результат взаимодействия испытуемого с объективно нейтральным неструктурированным материалом, в ходе которого происходит надделение материала теста собственными мыслями, чувствами, переживаниями. Таким образом, продукты деятельности испытуемого (рисунки, истории и т.д.) несут на себе отпечаток его личности. Проецирование рассматривается как отражение имеющегося опыта личности в практической деятельности и эмоциональной сфере. Проекция – неотъемлемое свойство самого восприятия, его субъективная окраска и индивидуальность. [4]

Кроме того, современные исследователи подчеркивают, что нет доказательств того, что выявленные проективным методом негативные черты личности не осознаются испытуемым. Теперь утверждается, что процесс проекции отличается от психоаналитического толкования и продукцию проективных методик не следует толковать исключительно как отражение конфликта между "Я" и бессознательным.

Предлагается подходить к проективным методикам как к реализующим два типа проекции. Первый тип связан с преобладающей объективацией неосознаваемых качеств, второй – с надделением других людей собственными осознаваемыми чертами.

В связи с уже упомянутым отрицательным отношением к проективным методикам в советское время их активное применение в нашей стране началось только в 60-70 годах. Теоретическая и практическая разработка проективных методик проводилась в медицинской и возрастной психологии. В более широком применении в отечественной психологии использование проективных методик, как и психодиагностика в целом, столкнулось с определенными трудностями.

Как отметил Н.А. Батуринов по итогам I Всероссийской конференции «Современная психодиагностика в изменяющейся России» в 2008 году, психодиагностика в нашей стране столкнулась с кризисом. [2] Выделяются несколько причин, приводящих к возникновению проблем. Главной является отсутствие в России на тот момент профессиональных разработчиков методик и как следствие скудость инструментария, адаптированного и стандартизированного для использования в нашей стране. М.В. Петрайтене обращает внимание на то, что механически, без

тщательной адаптации методики, применяемые для взрослых испытуемых, переносятся на работу с детьми. [3]

Еще одной значимой причиной кризиса является низкий профессионализм психологов – пользователей тестов. Это особенно важно для работы с проективными методиками. М.В. Петрайтене описывает нарушения проведения проективных психодиагностических процедур и их дальнейшей интерпретации. По ее оценке типичными нарушениями являются: небрежное отношение к выбору стимульного материала; отсутствие тщательной фиксации протекания исследования; применение неадекватных установок перед началом работы; оказание прямой помощи детям, выполняющим тест; грубая и фрагментарная обработка полученных результатов. [3]

Что касается разработки новых методик, в проективной психологии сложилось мнение, что хороший тест – это старый тест. [1] Создание новых проективных методик не оправдывает себя, так как связано с дилеммой несколько лет исследованиями. У западных коллег в этом смысле похожая ситуация, психологи продолжают использовать проверенные годами тесты, адаптируя их под специфические задачи. Так, к излюбленному психологами тесту Роршаха предлагается подходить не как к тесту личности, а как к методике сбора разнородных данных, интерпретировать которые можно с разных теоретических позиций. Проводятся конгрессы, посвященные этой методике и новым возможностям ее использования.

К одному из новых проективных методов можно отнести появившиеся в 1982 году метафорические ассоциативные карты. Канадский художник Э. Раман совместно с немецким психотерапевтом М. Эгетмейером вначале разработали набор из 88 карт с изображениями и столько же со словами, такими как «отпустить», «горе», «любовь», «игра». 7744 возможных комбинации изображений и слов создают большие возможности для раскрытия индивидуальности испытуемого.

К настоящему моменту разработано несколько «колод» МАК, в наборы входят карты с изображениями разного рода событий, природы, фигур, лиц людей, предметов, абстракций. Каждую колоду используют для решения определенной диагностической или терапевтической задачи. Следует отметить, что публикация литературы и теоретические исследования не успевают за широким распространением этого инструмента среди психологов - практиков.

Библиографический список:

1. Бурлачук Л.Ф. Психодиагностика: учебник для ВУЗов. – СПб, изд-во «Питер», 2008.
2. Батулин Н.А. Современная психодиагностика в России. - Вестник ЮУрГУ №32, 2008.
3. Петрайтене М.В. Возможности использования проективных методов в изучении личности дошкольников: диссертация. - Курский ГПУ, 2003.
4. Савенко Ю.С. Проективные методы в исследовании бессознательного. - Тбилиси. Мецниереба, 1979 год
5. Дмитриева Н.В., Буравцова Н.В. Метафорические карты в пространстве консультирования и психотерапии. - Новосибирск. НИКП. 2015 год.

ББК 65.052.201.4

КОНЦЕССИЯ. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ: ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ

Саакян А.М., Шефер А.А. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: В данной статье представлены основные принципы концессионной деятельности. Рассмотрены особенности исчисления налоговой базы для налога на прибыль.

Ключевые слова: концессионная деятельность, концедент, концессионер, налог на прибыль, амортизация, налоговая база, налогоплательщик, облагаемые доходы и расходы.

В современном обществе организации все чаще взаимодействуют с государством, используя государственно-частное партнерство, одним из видов такого партнерства является концессия, благодаря которой модернизируются и реконструируются государственное имущество за счет концессионера.

Концессионные соглашения регулируются Федеральным законом от 21.07.2005 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях». По концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне - концеденту, вести деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для ведения указанной деятельности. При этом продукция и доходы, полученные концессионером в результате осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, являются собственностью концессионера. [1]

В качестве концедента могут выступать Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование. Концессионером при этом может выступать организации, как с общей, так и с упрощенной системой налогообложения.

Если остаточная стоимость основных средств, полученных концессионером от концедента по концессионному соглашению, в сумме с остаточной стоимостью основных средств, которые числятся на балансе организации, превышает 150 млн руб., концессионер не вправе применять упрощенную систему налогообложения.

Объекты концессионного соглашения и иное передаваемое концедентом концессионеру по концессионному соглашению имущество отражаются на балансе концессионера, обособляются от его имущества. При этом в отношении полученных объектов и имущества концессионер ведет самостоятельный учет, начисляет по ним амортизацию.

Имущество, переданное концессионеру и (или) созданное им в соответствии с концессионным соглашением, подлежит налогообложению у концессионера.[2]

Один из обязательных налоговых платежей, является налог на прибыль. Налоговая ставка, как и при основной деятельности, составляет 20%. Налоговая база - прибыль от операций по концессионному соглашению.

Концессионер при определении облагаемой базы по налогу на прибыль:

□ не учитывает доходы в виде имущества и (или) имущественных прав, полученных по концессионному соглашению;

□ начисляет амортизацию по переданному в концессию амортизируемому имуществу на период действия концессионного соглашения и включает ее в расходы.

НК РФ предусматривает, что плата концедента по концессионному соглашению, полученная в виде денежных средств, попадает в состав облагаемых доходов.

В свою очередь, доходы в виде имущества, полученного по концессионному соглашению, не признаются доходами для исчисления налога на прибыль. А расходы, как и доходы, от использования объекта концессионного соглашения, в частности, амортизационные отчисления, учитываются при расчете налогооблагаемой прибыли.

Первоначальная стоимость имущества, полученного в качестве объекта концессионного соглашения, определяется как рыночная стоимость такого имущества, определенная на момент его получения и увеличенная на сумму расходов на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение и доведение такого имущества до состояния, в

котором оно пригодно для использования, за исключением сумм налогов, подлежащих вычету или учитываемых в составе расходов. [3]

НК РФ позволяет налогоплательщику, учетной политикой которого предусмотрено применение линейного метода начисления амортизации по всем объектам амортизируемого имущества и который приобрел объект основных средств, бывший в употреблении, определять норму амортизации по этому имуществу с учетом срока полезного использования, уменьшенного на количество лет (месяцев) эксплуатации данного имущества предыдущими собственниками. При этом срок полезного использования данного объекта может быть определен как установленный предыдущим собственником этого основного средства срок его полезного использования, уменьшенный на количество лет (месяцев) эксплуатации данного имущества предыдущим собственником.

Начисление амортизации по объектам амортизируемого имущества, в том числе по объектам основных средств, права на которые подлежат государственной регистрации в соответствии с законодательством РФ, начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию, независимо от даты его государственной регистрации (п. 4 ст. 259 НК РФ).

Также налоговым кодексом предусмотрено налогоплательщикам включать в состав расходов отчетного (налогового) периода расходы:

□ на капитальные вложения в размере не более 10% (не более 30% - в отношении основных средств, относящихся к третьей - седьмой амортизированным группам) первоначальной стоимости основных средств (за исключением основных средств, полученных безвозмездно);

□ не более 10% (не более 30% - в отношении основных средств, относящихся к третьей - седьмой амортизированным группам) расходов, которые понесены в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств и суммы которых определяются в соответствии со статьей 257 НК РФ.

Концессионер вправе применять положения упомянутого в 9 статье 258 НК РФ только в отношении расходов, понесенных в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения соответствующего амортизируемого имущества - объекта концессионного соглашения.

Расходы по капитальным вложениям в виде амортизационной премии признаются в качестве косвенных расходов того отчетного (налогового) периода, на который в соответствии с главой 25 НК РФ приходятся (п. 3 ст. 272 НК РФ):

□ дата начала амортизации при введении объектов в эксплуатацию;

□ дата изменения первоначальной стоимости по объектам, по которым осуществлены реконструкция, модернизация, дооборудование.

Датой изменения первоначальной стоимости объекта основных средств, является дата окончания соответствующих работ, подтвержденная документом, оформленным в соответствии с требованиями НК РФ.

Пунктом 13 ст. 3 Федерального закона от 21.07.2005 №115-ФЗ определено, что концедент вправе принимать на себя часть расходов на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, использование (эксплуатацию) объекта концессионного соглашения и предоставлять концессионеру государственные или муниципальные гарантии в соответствии с бюджетным законодательством РФ.

Таким образом, налогооблагаемая база для налога на прибыль, полученной от концессионной деятельности, зависит от доходности концессионного соглашения, от первоначальной стоимости объектов, передаваемые по данному соглашению, а также от капитальных вложений, понесенных в

случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения соответствующего амортизируемого имущества.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О концессионных соглашениях»
2. Статья: Комментарий к Письму Минфина России от 31.10.2017 № 03-05-05-01/71537 (Зобова Е.П.) ("Строительство: акты и комментарии для бухгалтера", 2017, № 12)
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 07.03.2018)

ББК 88.26-723

РОЛЬ МОТИВАЦИИ В ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Самарина А.С. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье рассматривается вопрос о роли мотивации в жизнедеятельности человека. Также затрагивается вопрос о видах и теориях мотивации.

Ключевые слова: мотивация, мотив, теория мотивации.

Счастье не в том, чтобы делать всегда, что хочешь, а в том, чтобы всегда хотеть того, что делаешь (Лев Толстой).

Каждый день любой человек преодолевает множество препятствий на пути к своим поставленным целям, планирует и продумывает пути решения тех или иных проблем и задач. Активная жизненная позиция, стремление к всестороннему развитию и личностному росту не в одинаковой степени выражены в людях и ключевым моментом для понимания этого различия является мотивация. Не каждый человек знает, что значит мотивировать себя и других людей, и как правильно работать над развитием мотивации.

Мотивация считается процессом, регулирующим поведение, тем, что побуждает человека к определенной деятельности. Ведь за любым поступком или бездействием скрывается мотив, пусть даже и не всегда осознанный. Впервые о мотивации упомянул известный немецкий мыслитель А. Шопенгауэр. Мотивация относится к сложным психологическим феноменам, изучением, которого занимались многие ученые и вокруг, которого образовалось множество теорий. Чтобы научиться лучше управлять своим временем и прийти к пониманию того, как добиваться поставленных целей, необходимо разобраться, какие существуют виды мотивации и как их успешно применять.

Если человек не до конца понимает, что значит мотивация, то объяснить что это такое простыми словами достаточно легко. Для начала необходимо выяснить происхождение этого слова и его значение. Термин «мотивация» произошел от слова «movege», которое с латыни переводится как «двигать». Узнав происхождение термина уже можно заключить, что мотивация движет поступками личности, толкает ее на совершение определенных действий или, наоборот – к бездействию. Мотивация является одной из способностей человека, которая помогает ему добиться желаемого результата. Разработанные теории мотивации показывают человеку ее огромное влияние на способ его жизни, степень активности и организованности. То есть чем больше мотивирована личность, тем большие усилия она прилагает для достижения своих целей. Некоторые ученые понимают мотивацию человека как процесс регуляции деятельности, тогда как другие специалисты подразумевают под этим термином определенный набор мотивов. Мотив в психологии – это то, что

помогает направлять активные действия человека в определенное русло, является обобщенным образом того, чего человек хочет достигнуть в ходе своей деятельности. Он может проявляться в виде положительных эмоций от достижения цели или отрицательных эмоций в тех случаях, когда цели достигнуть не удалось. Мотив – это не одно и то же, что потребность или цель. В теориях мотивации для человека потребность – это неосознанное желание устранить физический или психологический дискомфорт, тогда как цель устанавливают осознанно в процессе работы над своими желаниями и поступающей извне информацией. Мотивы формируются на основе различных потребностей и являются стимулом к достижению поставленной цели.

Мотивацию человека можно разделить на положительную и отрицательную, устойчивую и неустойчивую. Также бывает внешняя и внутренняя мотивация, имеющая свои особенности. Положительная мотивация для любого человека должна подкрепляться приятными эмоциями, тогда как отрицательная мотивация направлена на избегание негативных переживаний. Устойчивая мотивация распространяется на базовые физиологические потребности человека и является постоянной, а неустойчивая мотивация зависит от потребностей конкретного человека (например, борьба с вредными привычками). Дополнительно выделяют индивидуальную, групповую и познавательную мотивацию. Индивидуальный вид мотивации для каждого человека заключается в поддержании физиологического состояния организма, а групповая мотивация напрямую связана с построением социальных связей. Познавательная мотивация направлена на изучение нового и проявляется в виде игр, исследовательской деятельности. Чаще всего в своих поступках люди руководствуются мотивами власти, самоутверждения, идентификации, присоединения, саморазвития, а также внешними и общественно значимыми мотивами. Другие мотивы также могут быть составляющими основной мотивации для человека. Вас могут мотивировать самые разнообразные вещи и процессы, это зависит от нашего характера, образа жизни и среды профессиональной деятельности.

Важную роль в повседневной жизни человека играет как внешняя, так и внутренняя мотивация. Внешняя мотивация характеризуется поступлением стимула извне, то есть человек в первую очередь занимается какой-либо работой, чтобы получить вознаграждение, похвалу или признание в обществе. Ярким примером внешней мотивации работающего человека является заработная плата при условии, что сама по себе работа не вызывает у него интереса и не приносит особого удовольствия. Согласно теориям человеческой мотивации, ее внутренний вид никак не связан с внешними обстоятельствами и человек выбирает определенную деятельность в первую очередь потому, что она приносит ему удовольствие. Например, рисует не для того чтобы выиграть конкурс, а чтобы получить позитивные эмоции. Эти два вида мотивации в жизни обычного человека тесно связаны между собой и нередко одна и та же деятельность подкреплена несколькими мотивами.

Над теориями мотивации трудились такие известные психологи, как Маслоу, Альдерфер, Герцберг, Адамс, Врум и многие другие. Детальный анализ потребностей человека позволил выделить два основных направления в сфере теорий мотивации: Процессуальные и Содержательные.

Теории мотивации играют для человека не последнюю роль, ведь понимая, как формируется мотивация, можно использовать эту информацию для достижения своих целей. Успешный человек должен успешно пользоваться разными видами полезной мотивации и уметь при необходимости мотивировать других. Изучив теоретический материал можно выбрать для себя наиболее полезный подход и придерживаться его в повседневной жизни. Однако не каждый знает, что значит мотивировать себя и окружающих. Разные методы мотивации применяются специалистами для работников и учащихся. Также существуют методы самомотивации, к которым можно отнести: чтение и повторение аффирмаций; самовнушение; изучение жизненного пути великих людей; визуализация; изучение теорий мотивации для человека помогает лучше разобраться в собственном поведении и поведении других людей, разработать план для повышения продуктивности. Как

только вы определитесь, что значит мотивировать себя к действию, решение многих задач со временем перестанет быть для вас проблемой.

Библиографический список:

1. Вилюнас, В. К. Психология развития мотивации. - СПб.: Речь, 2006. - 458 с.
2. Гуцина, И. Трудовая мотивация как фактор повышения эффективности труда // Человек и труд. - 2000. - № 1. - С.169 - 174.
3. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы; Питер - Москва, 2014. - 512 с.
4. Кардашов, В. Мотивация персонала: теория и практика // Человек и труд. - 2002. - №10. - С.80 - 83.
5. <https://brainapps.ru/blog/2017/04/motivaciya/>
6. <http://chp.com.ua/>

ББК 65.9:35.514

ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА НЕФТЕПРОДУКТЫ В УСЛОВИЯХ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Серкина Л.С., Сидоренко Т.В., Тарасюк Н.С. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: В статье раскрываются возможности использования прогнозирования спроса на продукцию предприятия как метода управления обновлением ассортимента продукции, на примере анализа динамики товарооборота конкретного предприятия, показана необходимость в прогнозировании спроса в контексте управленческих решений, касающихся ассортимента.

Ключевые слова: нефтепродукты, спрос, прогнозирование спроса, ассортимент, управление ассортиментом.

Рынок нефтепродуктов – это один из базовых, жизнеобеспечивающих рынков национального хозяйства, уровень развития которого отражает экономическую мощь региона.

Успешная деятельность предприятий, связанных с реализацией нефтепродуктов в современных условиях жесткой конкуренции невозможна без прогнозирования спроса: функционирование этих экономических объектов самым непосредственным образом ориентировано на удовлетворение спроса потребителей продукции промышленного назначения всех уровней – от государства до физических лиц. Однако на сегодняшний день не существует четкой систематизации и надежной методики количественной оценки наиболее существенных факторов, влияющих на спрос в этой сфере. Количественное определение спроса отрасли затрудняется из-за отсутствия концепции, адекватно объясняющей закономерности его возникновения и трансформации в условиях становления рыночных отношений; ограничивается слабой разработанностью соответствующих подходов, методологии и моделей для прогнозирования его динамики, и структуры; значительно осложняется отсутствием необходимого информационного обеспечения.

Адекватным открытым источником информации о деятельности предприятия стал годовой отчет АО «Красноярскнефтепродукт».

АО «Красноярскнефтепродукт» – это комплекс современных технологических сооружений для приема, переработки, хранения и отпуска нефтепродуктов. Основной вид деятельности Компании - реализация нефтепродуктов оптом с нефтебаз и в розницу через сеть АЗС.

Наибольший удельный вес по данному виду деятельности занимает розничная реализация нефтепродуктов через сеть АЗС АО «Красноярскнефтепродукт» и АЗС сторонних организаций – в среднем около 94% от общего объема товарооборота.

Таблица 1 - Динамика розничного товарооборота, тыс. т.

Годы	Всего товарооборот, тыс. тонн	Темпы роста, %
2015	105 525	100
2016	104 849	-0,64
2017	100 174	-4,46

За анализируемый период объем товарооборота по сравнению с 2015 годом, снизился на 5 351 тыс. тонн или на 5%. Это связано с уменьшением количества выигранных конкурсов, а, следовательно, с увеличением конкуренции на ГСМ.

Таблица 2 - Сравнительный анализ конкурсов с участием АО "Красноярскнефтепродукт" в 2016-2017гг.

2016 год	
Критерий	Кол-во, шт.
Побед в конкурсах	444
Участия в конкурсах	894
2017 год	
Критерий	Кол-во, шт.
Побед в конкурсах	435
Участия в конкурсах	988

По сравнению с 2016г. количество конкурсов снизилось на 2,03%. Это как раз тот самый количественный показатель, который невозможно спрогнозировать, поскольку сумма поставки по государственным и муниципальным заказам может варьироваться от 2 000 руб. до 300 000 000 руб.

Зачастую снижение побед в конкурсных процедурах связано с тем, что конкуренция на рынке нефтепродуктов очень высокая, не зависимо от того хорошая репутация у поставщика или нет, условия поставки одинаковые, однако снизить предложенную изначально цену может позволить себе не каждая организация.

Основными конкурентами АО «Красноярскнефтепродукт» в конкурсных процедурах выступают ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ» и ООО «Глостер» («25 часов»).

Наибольший объем товарооборота был достигнут в 2015 г. – 105 525 тыс. тонн. В 2016г. он снизился на 0,64% в связи с незначительным удорожанием цен на нефтепродукты. Так, например, в начале 2016г. бензин АИ-92 стоил 33,40 руб./л, а по окончанию 2016г. цена увеличилась до 33,50 руб./л.

В 2017г. при наличии дефицита нефтепродуктов, связанного с переходом закупки нефтепродуктов у посредника к покупке нефтепродуктов на торговой бирже и резкого повышения цен на АЗС АО «КНП» с 33,50 руб./л до 37,50 руб./л, наблюдалось значительное снижение спроса на продукцию нефтепереработки, что и привело к резкому уменьшению объемов продаж.

Это резкое уменьшение товарооборота объясняется сокращением спроса вследствие: смены исполнительного органа, резкого увеличения розничных цен, вследствие закупки нефтепродуктов на торговой бирже, высокого уровня конкуренции.

За последний год происходят существенные изменения структуры товарооборота, свидетельствующие о значительных колебаниях структуры спроса населения и уровня конкуренции на нефтепродукты в Красноярском крае.

Таблица 3 - Структура розничного товарооборота, тыс. тонн

Вид ГСМ	2015 год	2016 год	2017 год
Светлые нефтепродукты			
АИ-98	2924	2436	2441
АИ-95	14839	14442	15000
АИ-92	55800	56985	52471
АИ-80	735	981	893
ДТ З	11810	12113	11392
ДТ Л	18909	17097	17003
ДТ А	383	672	584
ДТ ЭКТО Diesel			157
Бензин ЭКТО 100			81
Темные нефтепродукты			
Автол	25	13	17
Дизельное	11	11	11
Прочие	89	100	124
Итого:	105525	104849	100174

В 2017г., как и в прошлых периодах, наибольшим спросом пользуется бензин марки АИ92, в структуре розничного товарооборота он занимает приблизительно 52,4%. Объемы продаж этой марки бензина и других видов топлива на протяжении последних трех лет остаются достаточно стабильными, причем в 2017 году на рынке нефтепродуктов появилось первое настоящее топливо от ОАО «Лукойл» - бензин марки ЭКТО 100 и топливо дизельное ЭКТО Diesel.

Объемы продаж высококачественных бензинов за последние 2 года снизились приблизительно на 5,1%. Так объем продаж бензина АИ-98 опустился до 2441 тонн, что меньше объема продаж АИ-98 в 2015 году на 16,7%, бензин марки АИ-95 снизился на 397 тонн или на 2,7 % по сравнению с 2015 г. За аналогичный период товарооборот топлива дизельного зимнего опустился на 303 тонны или на 2,6%, объемы продаж топлива дизельного летнего снизились на 1812 тонн или на 9,6%.

Увеличение объема реализации в 2016г. бензина АИ-80 на 33,5% или на 246 тонн по сравнению с 2015 годом связано с увеличением конкурсных процедур, через которые закупаются государственные и муниципальные предприятия, такие, например, как университеты, лесозаготовительные предприятия, снегоуборочная техника и прочие, где автопарк зачастую состоит из устаревших моделей автомобилей. Однако с 1 января 2018 года производство бензина марки АИ-80 было приостановлено на всех заводах-изготовителях. В связи с этим ожидается постепенное увеличение объема продаж бензина АИ-92 в течение всего 2018 года.

Снижение объема продаж и изменение структуры товарооборота привело и к изменению выручки от реализации продукции.

Таблица 4 - Динамика выручки, тыс. руб.

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год
Общий объем выручки от розничной реализации, тыс.руб.	4 728 515,665	4 584 091,769	4 695 900,002

За анализируемый период выручка снизилась всего на 32 615,663 тыс. руб. по сравнению с 2015г. В 2017 г. в связи с сокращением уровня товарооборота сократился другой ключевой показатель – выручка от реализации продукции. Однако, если товарооборот упал в 2017г. на 5%, то выручка за тот же период сократилась всего лишь на 0,7 %. Это объясняется изменением структуры спроса, а именно, увеличением объема продаж более дорогих высокооктановых марок бензина, таких как бензины АИ-95, АИ-98 и сокращением объема продаж более дешевых марок бензина и дизельного топлива. Помимо этого, за последний год закрепились тенденции увеличения розничных цен раз в квартал в среднем на 50 копеек.

Нефтепродукты – такая продукция, без которой обойтись просто невозможно, поэтому спрос будет всегда, хоть и с учетом небольших колебаний. И, чтобы организация могла поддерживать спрос на одном уровне, в том числе и прогнозировать его, она должна тщательнее подходить к вопросу предложения: работать над системой скидок, акций, развивать программы лояльности, устанавливать автоматические АЗС в местах, где высокая проходимость автомобилей и мало места для строительства АЗС.

Стоит отметить, что не существует единого рынка нефтепродуктов, и факторы, определяющие спрос на мазут, не действуют на рынке автобензинов или масел. Таким образом, речь идет о сотнях различных продуктов, каждый из которых имеет различных потребителей, различную сезонность потребления, различные факторы изменения спроса, различную географию реализации, различную товаропроводящую сеть, цену, маржинальность и тд.

От качества и точности прогнозов спроса зависит качество и точность остальных планов и, в конечном итоге – успешность организации. Под успешностью организации в данном случае подразумевается максимизация получаемой прибыли. На предприятиях, осуществляющих свою деятельность на рынке нефтепродуктов, самое важное - научиться применять «точечное» прогнозирование по методикам, наиболее подходящим к показателям по различным критериям, что в конечном итоге позволит выработать такую систему прогнозирования, которая сможет позволить нефтепродукторезализующей организации быть более гибкой в условиях жесткой конкуренции.

Библиографический список:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru> свободный. – (дата обращения: 21.12.2017);
2. Официальный сайт АО «Красноярскнефтепродукт» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.knp24.ru> свободный. – (дата обращения: 15.11.2017).

ББК 60

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВЫХ И ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ОБРАЗОМ И ТРЕБОВАНИЯМИ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Смешливый В.О., Анохина Н.Э., Рудко М.В., Вильнис А.В., Коваль И.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. Достижение поставленных результатов роста производительности труда осуществляется благодаря метафактору и его составляющим. В общей совокупности проблем формирования специалистов исследователи правомерно отводят роль способностям специалистов, где ведущее место принадлежит способностям более полного использования потенциала работающих. Такие способности не появляются случайно или стихийно. Они могут формироваться социальными институтами образования и науки.

Ключевые слова: метафактор; специалисты; способности; повышение производительности труда.

Управленческая деятельность в современных условиях требует глубоких профессиональных знаний и навыков, комплексного подхода, учета научно-технических, экономических, социальных, экологических, гражданских и других аспектов жизнедеятельности социальных образований. В то же время руководитель способен реализовать такой комплексный подход лучше всех.

При управлении тем или иным объектом огромную роль играет социально-психологическая структура личности: сложившаяся система потребностей, интересов, притязаний, ценностных ориентаций и способностей, опыта, навыков и умений, а также характер и темперамент. Более полное применение потенциала личности имеет несколько аспектов, одним из которых выступает способность принимать участие в выработке решений (См. табл. 1., 2).

Таблица 1

Социологические данные о личностных качествах студентов потока 127Э для успешного занятия самостоятельной управленческой деятельностью

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта - «Готовность формируемых специалистов к применению экспертной власти в мотивационном взаимодействии с подчиненными в целях создания конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус		
	Юноши	Девушки	
	Директора	Директора	Недиректора
6. Насколько Вы хороший работник?			
А) могу работать сколько потребуется;	50,0	75,0	33,3
Б) некоторое время буду работать много;			
В) не вижу смысла в долгой и тяжелой работе.	50,0	25,0	66,7

Примечание 1.

1. Согласно табличным данным видно, что 50,0 % «директоров»- юношей, 75,0 % девушек– «директоров» и 33,3% девушек-«недиректоров» потока 127Э заявляют о том, что в таком качестве они могут работать для достижения запланированных результатов необходимое количество времени, отдавая при этом достаточно сил и энергии.

2. 50,0 % «директоров»- юношей, 25,0 % девушек– «директоров» и 66,7% девушек«недиректоров» отметили, что они не готовы к длительной и напряженной деятельности. Они не готовы трудиться к востребованному социально-профессиональными ситуациями в ограниченный промежуток времени. Выводы

Согласно самооценкам, 50,0 % «директоров»- юношей, 25,0 % девушек– «директоров» и 66,7% девушек-«недиректоров» 127Э потока не смогут трудиться столько, сколько необходимо. Это те, кто не готов к началу напряженной деятельности. Как видно, у этой группы респондентов имеется потребность в повышении уровня знаний о роли готовности специалистов для достижения запланированного успеха, а также умения обеспечивать у себя необходимый деловой потенциал, способности самостимулирования и самомотивирования, восстанавливать свою управленческую форму для достижения высокого конечного результата.

Таблица 2

Социологические данные о личностных качествах студентов управленческого потока для успешного занятия самостоятельной управленческой деятельностью

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта - «Готовность формируемых специалистов к применению экспертной власти в мотивационном взаимодействии с подчиненными в целях создания конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Юноши	Девушки
	Директора	Директора
6. Насколько Вы хороший работник?		
А) могу работать сколько потребуется;	25,0	40,0
Б) некоторое время буду работать много;	75,0	60,0
В) не вижу смысла в долгой и тяжелой работе.		

Примечание 2.

1. Согласно табличным данным, видно, что 25,0 % «директоров» - юношей и 40,0 % девушек – «директоров» потока 127М заявляют о том, что они в таком качестве могут работать для достижения запланированных результатов необходимое количество времени, отдавая при этом достаточно сил и энергии.

2. 75,0% юношей-«директоров» и 60,0 % девушек – «директоров» отметили, что они не готовы к длительной и напряженной деятельности. Они способны трудиться к востребованному социально-профессиональными ситуациями ограниченный промежуток времени. Выводы

1. 75,0% юношей-«директоров» и 60,0 % девушек – «директоров», согласно их самооценкам, 127М потока не смогут трудиться столько, сколько необходимо. Это те, кто не готовы к началу напряженной деятельности. Однако по мере возрастания времени и сил у них наступает усталость вплоть до её прекращения. Как видно, у этой группы респондентов имеется потребность в повышении уровня знаний о роли готовности специалистов для достижения запланированного успеха, а также умения обеспечивать у себя необходимый деловой потенциал, способности самостимулирования и самомотивирования, восстанавливать свою управленческую форму для достижения высокого конечного результата.

Отсюда вытекает необходимость корректив в социализационный процесс. Несомненно, что при внесении корректив в социализационный процесс следует учитывать, что в момент исследования сформирован первый уровень социолого-управленческого потенциала у студентов, когда которой студенты-юноши и девушки воспринимают новый более высокий тип социальной идентификации - принимают решение «стать директорами».

Внесение корректив в социализационный процесс по ликвидации дефицита способностей специалиста позволит им восстанавливать и оптимизировать форму своей управленческой жизнедеятельности, осуществлять функции активного взаимодействия с вышестоящим руководством, коллегами, со своими подчиненными.

Образование является важнейшей качественной характеристикой человека, определяющей характер и эффективность его трудовой деятельности, его социальный статус.

Согласно концепции «Опережающее образование», действующие вузы не только должны, но и, согласно социологическим данным, могут на основе знаний законов естественных наук, законов социальных наук, общесоциологических и формационных законов, экономики, управления, могут обладать способностями, используя свои сущностные силы, создавать и применять конкурентные преимущества в своей жизнедеятельности.

В результате осуществления этих мероприятий становится возможной реализация концепции «Опережающее образование» [1; 2].

Как видно, преподавательский фактор, используя социологические данные, может обеспечить более высокий уровень подготовки студентов в вузе [3; 308-318С, 493-498С; 4; 336348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; [3; 308-318С, 493498С; 4; 336-348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; 8,125177С; 9, 106-151Р; 10, 245-297С; 11, 211-257Р; 12, 157-193С; 13,204-272,С].

Применение изобретательского уровня технологий детерминирует реализацию концепции «Опережающее образование» в действующих вузах [1; 2].

В общей сложности, как показывает опыт управления вузовскими социализационными процессами, эффект качественной подготовки формируемых специалистов неотделим от применения непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов.

Библиографический список:

1. Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Системно-комплексный способ перехода от типа «догоняющего обучения» к «опережающему типу обучения» (Идентификационный №2008102905); Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Социологический способ перехода от типа «догоняющего бизнес-образования» к «опережающему типу бизнес-образования» (Идентификационный №2008101606).
2. Коваль И.В. Подготовка специалистов для создания конкурентных преимуществ» (Идентификационный № 2012108063); Коваль И.В. Использование изобретательскоинновационной грамотности специалистов в инновационных системах (Идентификационный № 2012119768).
3. Коваль И.В. Социологические эссе: идеологемы, теории, концепции, способы формирования основ социально-взрывного типа жизнедеятельности россиян. Том1. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 570 с.
4. Коваль И.В. Социологические эссе: угрозы России и обеспечение её безопасности на основе проекта «Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов». Том 2. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 618 с.
5. Коваль И.В. Социологические эссе: теория и практика применения непосредственной производительной силы науки в социолого-изобретательском способе реализации национальной идеи развития России: опыт, проблемы.– Красноярск. Том 3.– СФУ. – 2015. – 696с.
6. Коваль И.В. Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки на экономическом факультете СИБУПа для подготовки конкурентоспособных специалистов.- Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 500 с.
7. Koval I. V. Sociological essays: ideologems, theories, concepts, ways of bases of social and explosive tipe of activity of Russians . – Krasnoyarsk: "Letter print", 2015. – 580p.
- 8.Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы готовности специалистов физкультурно-спортивного профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 8. – Красноярск, Литерапринт. 2018. - 374с.
9. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы подготовки специалистов экономического и управленческого профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 9. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 520с.
10. Koval I.V.Sociological эссе: "forsayt-determinants – "Components of the motivational and activity sphere of training of specialists of an economic and administrative profile to creation of competitive advantages": monograph. Volume 9. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 442 p.
11. Koval I.V. Sociological essay: "Forsythe determinants - "Components of the motivational and activity sphere of asports profile to creation of compitive advantages»: monograph. Volume 8. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 318 p.

12. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты –кластеры «Теоретико-методическое обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 11. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 240с.

13. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты –кластеры «Социолого-изобретательское обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 12. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 276с.

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕКЛАМЫ

Смешливый В.О. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»

Аннотация. В статье ставится задача рассмотреть современные инструменты и методы для осуществления рекламной и PR-деятельности в Сети Интернет. Раскрывается смысловое значение рекламы и ее роль в экономике. На основе проведенного анализа рынка интернет-рекламы определены наиболее популярные и эффективные инструменты, среди них SEO продвижение, контекстная реклама, таргетированная реклама в социальных сетях, рассылки. Рассмотрены их основные преимущества и недостатки.

Ключевые слова: SEO продвижение, контекстная реклама, таргетированная реклама, рассылки.

В основе любой рыночной экономики лежит конкуренция. Конкуренция побуждает участников к максимально эффективным действиям на этом рынке. Томас Маколей Говорил: «Делать деньги без рекламы может только монетный двор».

В настоящее время мировая экономика, а также экономика различных стран, в том числе России, трансформируется из традиционной экономики, основанной на материальных факторах производства, в экономику знаний, информационную экономику, основанную на «незримом капитале», нематериальных активах. Учитывая данные обстоятельства, возникает необходимость переоценки роли рекламы и выбора оптимальных способов рекламирования и продвижения товаров.[5]

Роль рекламы в экономике и тенденции в рекламных компаниях организаций меняются с изменениями, происходящими на рынке, в обществе и в мире в целом. Реклама все более становится залогом успешности бизнеса. Особую значимость реклама имеет для предприятий сферы услуг [1,2,3]. Их развитие требует появления новых рекламных инструментов и техники продаж, что обуславливает рост рынка рекламных услуг (рис.1).

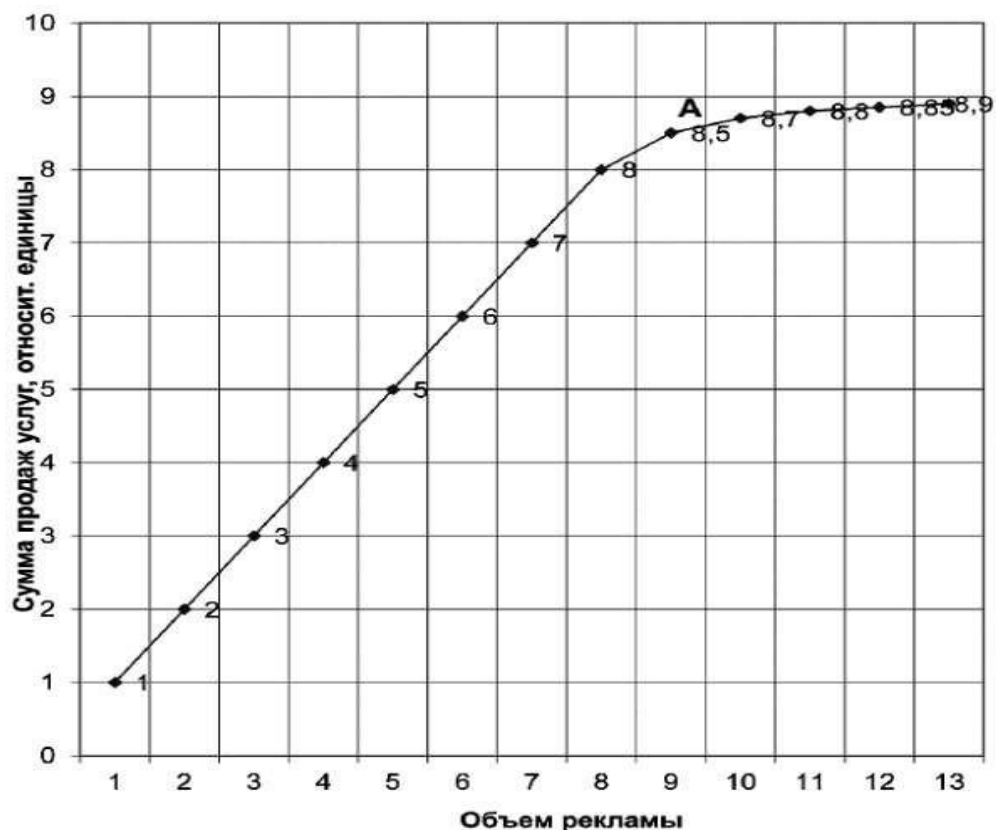


Рис.1 Динамика рынка продаж [10]

Рост рынка рекламы выступает основой для расширения перечня средств ее размещения. Обращение к аналитическим данным свидетельствует о снижении доли печатных средств массовой информации (8%) и существенном увеличении сегмента интернет-носителей (табл.1).

Выявленная закономерность во многом объясняется спецификой рекламных инструментов. Рассмотрим основные виды и их характеристики.

Поисковая оптимизация (англ. search engine optimization, SEO) — комплекс мер по внутренней и внешней оптимизации для поднятия позиций сайта в результатах выдачи поисковых систем по определённым запросам пользователей, с целью увеличения сетевого трафика (для информационных ресурсов) и потенциальных клиентов (для коммерческих ресурсов) и последующей монетизации (получение дохода) этого трафика.[6]

Таблица 1. Изменение объема рекламы в средствах ее распространения в 2017 году

Средство размещения	Изменение
Телевидение	+13%
Радио	+3%
Печатные СМИ	-8%
Наружная реклама	+9%
Интернет	+22%
Итого	+14%

Составлено по [9]

По статистике, более высокая позиция сайта в результатах поиска даёт больше заинтересованных посетителей, переходящих на него с поисковых систем. Причин этого довольно много. Первые позиции в результатах поиска – это как наличие организации в центре города. Как правило, впечатления о такой организации формируется, как только мы узнаем адрес, еще даже не побывав там. Чем лучше место нахождения организации, тем больше доверия. Чем больше доверия, тем больше шансов, что купят именно у этой организации. Точно также это работает и SEO

продвижением. Если сайт находится на первых строчках, то он автоматически вызывает доверие, а также считается успешным и уважаемым.

Контекстная реклама — это текстовые объявления, которые показываются пользователям по запросам, если эти запросы рекламодатель добавил в настройки рекламной кампании. Объявления показываются пользователю именно в тот момент, когда он сам проявил интерес к товару или услуге и, возможно, готов к покупке.[7]

Контекстная реклама показывается в самых крупных поисковых системах таких как: Google, Яндекс, Маил, Рамблере и других. Или по сайту, когда запрос пользователя совпадает с ключевыми словами в объявлении.

Таргетинг или нацеливание — комплекс маркетинговых технологий, с помощью которого вы показываете рекламу только целевой аудитории.[8]

Такая реклама считается одной из самых действенных, так как она работает не просто на массу, а именно на заинтересованных клиентов.

Рассылка - средство массовой коммуникации, группового общения и рекламы, один из инструментов Интернет-маркетинга. В настоящий момент у рекламодателей появляется все больший интерес к рекламе в сети Интернет.

У каждого инструмента имеются свои преимущества и недостатки (табл.2), которые и делают его наиболее привлекательным и доступным для рекламодателя.

Таблица 2. Преимущества и недостатки рекламных инструментов

Вид инструмента	Преимущества	Недостатки
SEO	Имеет хорошую результативность и большой охват аудитории. Высокий уровень доверия. Огромное значение промежуточных результатов.	Занимает очень много времени и усилий. Большая стоимость услуги для малого бизнеса
Контекстная реклама	Благодаря анализу интересов пользователей, данное сообщение будет потенциально привлекательным для посетителей. Легок в использовании. Имеет глубокую настройку. Возможность повысить посещаемость. Возможность партнерской компании. Удобна в оценке эффективности и анализе.	Не правильная настройка приведет к потере рекламных средств. Скромный и ненавязчивый вид не привлекает внимание. Имеет большие требования к оформлению, правильному выбору ключевых слов и соответствию площадки и целевой аудитории
Таргетированная реклама	Один из самых низких порогов входа. Четкое попадание в нужную целевую аудиторию. Доступность и скорость. Результат постоянен. Масштабируемость. Аналитика.	Сложность настройки. Нет вызывает доверия. Нет четкой потребности в продаваемом вами товаре или услуге.
Рассылка	Возможность отслеживания эффективности. Популярность среди пользователей. Гарантия доставки. Весьма удобная и дешевая форма.	Фильтры отправляют такие письма в «Спам». Не все проверяют почту. Если письма перестают интересовать клиентов, они всегда могут от них отказаться.

Составлено по [5,6,7,8]

Обобщение свойств рассмотренных инструментов и сравнение их возможностей представлено в таблице 3.

Таблица 3. Сравнение возможностей рекламных инструментов

Возможность	SEO	Контекстная реклама	Таргетированная реклама	Рассылка
Вывести на рынок неизвестный товар	-	+/-	+	+
Получить быстрый результат	-	+	+/-	+
Получить долговременный результат	+	-	-	+
Таргетирование рекламных сообщений	+/-	+	+	+/-
Организовать повторные продажи	-	+	+	+
Обойти рекламные ограничения	+	-	-	+/-
Сэкономить бюджет	+	+/-	-	+/-

Составлено автором по [5,6,7,8]

Таким образом, интернет-маркетинг меняется на глазах. Очевидно, что будущее интернетмаркетинга будет тесно связано с социальными сетями и мобильными приложениями. У предпринимателей остается тенденция актуально тестировать креативные идеи, искать новые оригинальные способы привлечения посетителей. Тенденция поиска низкозатратных и высокоэффективных способов рекламы будет стабильно продолжаться.

Библиографический список:

1. Владимирова О.Н. Проблемы инновационного развития предприятий сферы услуг //Фундаментальные исследования. – 2014. - № 6 (часть 6). – С1247-1252
2. Владимирова О.Н., Дягель О.Ю Сфера услуг как подсистема экономики: сущность, специфика, классификация // Вестник Алтайской науки. – 2012. - №3 – С.61-68.
3. Владимирова О.Н., Петрова А.Т. Инновационный разрез развития организаций и предприятий сферы услуг // Вестник Алтайской науки. – 2014. -№4. – С. 59-65.
4. Дегтярева А. В. Роль рекламы в новой экономике // Молодой ученый. — 2014. — №20. — С. 257-261. — URL <https://moluch.ru/archive/79/13930/> (дата обращения: 12.04.2018).
5. https://ru.wikipedia.org/wiki/Поисковая_оптимизация
6. Повышение эффективности Контекстная реклама. Основы <https://elama.ru/blog/kontekstnaya-reklama-osnovy/> Таргетированная реклама <https://texterra.ru/blog/kak-nastroit-targeting-vkontakte-podrobnoe-rukovodstvo-dlya-novichkov.html>
7. Мобильная реклама как часть digital-стратегии <https://www.icontext.ru/mobile/>
8. Объем рекламы в средствах ее распространения в 2017 году

МОДИФИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА КОЛЛЕКТИВА ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Солдатов С.В., Лобанова Е.Э. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: В статье описывается воздействие экономического кризиса на социально-психологический климат коллектива в организациях. Рассмотрены методы формирования благоприятного социально-психологического климата на предприятии. Определены основные решения управленческих проблем внутри коллектива.

Ключевые слова: трудовой коллектив, социально-психологический климат, экономический кризис

В современный период интерес к вопросам социально-психологического климата в коллективе возрастает. В научной литературе сформирован ряд подходов к пониманию природы социально-психологического климата (таблица 1).

Таблица 1 – Природа социально-психологического климата

Подход	Представители	Общая характеристика
Общественнопсихологический	Л.П. Буева, Е.С. Кузьмин, Н.Н. Обозов, К.К. Платонов, А.К. Уледов.	СПК рассматривается как общественно-психологический феномен, как состояние коллективного сознания. Климат понимается как отражение в сознании людей комплекса явлений, связанных с их взаимоотношениями, условиями труда, методами его стимулирования [2].
Эмоциональнопсихологический	А.А. Русалинова, А.Н. Лутошкин.	СПК понимается как настроение группы людей. Важным является указание на значимую роль, которую в содержании социально-психологического климата играют эмоции [4].
Моральнопсихологический	В.В. Косолапов, А.Н. Щербань, Л.Н. Коган.	Определяют СПК в терминах социальной и психологической совместимости членов группы, их морально-психологического единства, сплоченности и наличия общих мнений [1].

Исследователи сходятся во мнении, что благоприятный социально-психологический климат выступает одним из базовых условий роста производительности труда и качества выполняемой работы. Социально-психологический климат проявляется в общении работников, их межличностных связях, трудовой мотивации [2]. Он оказывает непосредственное влияние на выработку, принятие и осуществление совместных решений, на достижение эффективности совместной деятельности. На формирование социально-психологического климата оказывает влияние ряд факторов макро- и микросреды [1]. Характеристика данных факторов представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Природа социально-психологического климата

Фактор	Природа
Факторы макросреды	общественный фон, на котором строятся и развиваются отношения людей: общественно-политическая ситуация в стране; экономическая ситуация в обществе; уровень жизни населения; организация жизни населения; социальнодемографические факторы; региональные факторы и этнические факторы.
Факторы микросреды	материальное и духовное окружение личности в трудовом коллективе: объективные: комплекс технических, санитарно-гигиенических, организационных элементов; - субъективные: характер официальных и организационных связей между членами коллектива; наличие товарищеских контактов, сотрудничество, взаимопомощь; стиль руководства.

Социально-психологический климат коллектива находится в прямой зависимости от экономического состояния предприятия. В экономически нестабильное время высока вероятность увеличения конфликтов интересов из-за потенциальной нехватки ресурсов и неопределенности положения сотрудников. Экономический кризис оказывает негативное влияние на функционирование многих предприятий, ведет к сокращению рабочей силы и утрате ценных кадров [5]. Перечисленные факторы ведут к ухудшению социально-психологического климата на предприятии.

Нестабильные условия труда создают угрозу для удовлетворения базовых потребностей людей. Это ведет к созданию нездоровой конкуренции, способствует проявлению эгоистичного поведения, направленного на защиту личных интересов [4]. Ряд сотрудников, чтобы удержаться на рабочем месте, применяет некорректные тактики поведения: удерживают информацию, предоставляют ложные данные, выстраивают неформальные коммуникативные группировки и т.д.

В научной литературе предложен ряд методов формирования благоприятного социальнопсихологического климата. Наиболее распространенные методы приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Методы формирования благоприятного социально-психологического климата на предприятии

Название метода	Общая характеристика	Достоинства	Недостатки
Арттерапия	внутреннее «я» человека отражается в зрительных образах каждый раз, когда он рисует, пишет картину, лепит скульптуру, не задумываясь о своих произведениях (то есть спонтанно).	выявление степени агрессивности и других негативных чувств у людей; возможность более глубокого понимания внутреннего состояния	затраты на привлечение для работы эксперта-психолога; невысокая эффективность и результативность применения
Анкетирование	вербально-коммуникативный метод, в котором в качестве средства для сбора сведений от респондента используется оформленный список вопросов – анкета.	нахождение источников возникновения конфликта; низкие затраты на проведение; высокий уровень массовости исследования.	сложность повышения уровня сплоченности и доверия коллектива друг к другу.

Закрытый опрос	заключается во взаимодействии между интервьюером и респондентами посредством получения от субъекта ответов на вопросы.	получение достоверной информации; экономность применения; выявление источника конфликта.	сложность повышения уровня сплоченности и доверия коллектива друг к другу.
Квесттренинг	обучение командной работе через приключение. Только совместные усилия позволяют командам преодолеть трудности и достичь общей цели приключенческого мероприятия.	позитивный опыт командной работы; сплочение коллектива; повышение уровня доверия сотрудников предприятия друг к другу.	большие затраты на внедрение и повторное применение метода; сложность проведения.

В зависимости от финансовых возможностей организации можно применять один из предложенных методов или применять их в совокупности.

В качестве объекта исследования выступает общество с ограниченной ответственностью «Смарт». Данная организация представляет собой сеть продуктовых дискаунтеров, ведущих свою деятельность в сфере оптово-розничной торговли продуктовых и продовольственных товаров. Данная сеть входит в структуру супермаркетов "Красный Яр" - гастрономов, расположенных в Красноярске, Абакане, Железногорске, Лесосибирске и Сосновоборске. В настоящее время сеть состоит из 66 магазинов.

По результатам проведенного анализа состояния социально-психологического климата трудового коллектива данного дискаунтера, можно отметить, что экономический кризис неоспоримо оказал негативное влияние на каждого работника предприятия, следовательно, и на деятельность организации в целом. В организации фиксируется нарастающая динамика текучести персонала из-за низкого уровня оплаты труда и дестабилизации выплат. Анонимный опрос подтвердил неудовлетворенность персоналом рабочей обстановки в этот нестабильный период времени. При этом респонденты отметили наличие проблем организации работы коллектива и плохие взаимоотношения внутри коллектива. Часть респондентов отметила возможность смены работы в ближайшее время.

Анализируя климат трудового коллектива, организация должна незамедлительно урегулировать данные проблемы с целью стабилизации взаимоотношений среди коллег. Опираясь на методы формирования благоприятного социально-психологического климата, в период экономического кризиса, руководству дискаунтера «Смарт» целесообразно провести арт-терапию и анкетирование всего коллектива организации. В ходе данного процесса будут определены источники возможных конфликтов и причины поиска нового места работы, что в итоге поспособствует выработке путей совершенствования социально-психологического климата коллектива ООО «Смарт».

Таким образом, благоприятный социально-психологический климат выступает залогом эффективной работы предприятия, при этом экономический кризис оказывает негативное влияние на состояние социально-психологического климата коллектива организации. Поэтому при формировании стратегии развития организации в условиях кризиса необходимо разрабатывать ряд мероприятий по формированию благоприятного социально-психологического климата трудового коллектива.

Библиографический список:

1. Бусоедов И.А., Гребенюк Т.А., Семенова Н.К. Социально-психологический климат в организации // Молодой ученый. 2016. №10. С. 634-636. URL <https://moluch.ru/archive/114/30176/> (дата обращения: 10.03.2018).

2. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник для вузов. М. : Проспект , 2015. – 688 с.

3. Кочеткова А.И. Психологические основы современного управления персоналом. М.: Высшая школа, 2016. – 325 с.

4. Попова Л.Г., Захаревич Н.А. Влияние социально-психологического климата на деятельность организации // Век качества. 2017. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyaniesotsialno-psiologicheskogo-klimata-na-deyatelnost-organizatsii> (дата обращения: 10.03.2018).

5. Серёгина Н.С. Влияние экономического кризиса на социально-психологический климат в трудовом коллективе // Молодой ученый. 2017. № 37. С. 64-66. URL <https://moluch.ru/archive/171/45617/> (дата обращения: 10.03.2018).

РЕКЛАМА И ЕЁ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЧЕЛОВЕКА

Соломатов А.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: В статье рассмотрено понятие рекламы. Представлены функции и механизмы воздействия, а также становление и нынешнее состояние рекламы.

Ключевые слова: Реклама, психология, воздействие.

Реклама – одно из самых древних изобретений человека, и вся её суть в том, чтобы показать, что один товар является лучше остальных. Если взять любую рекламу, независимо от того, на каком носителе информации она представлена потребителю, кто ее автор, и каков предмет рекламы, то можно обнаружить некую, казалось бы, незначительную психологическую деталь. На нее обычно не обращают должного внимания чаще всего потому, что считают очевидной, само собой разумеющейся. Однако именно в этой, на первый взгляд совершенно незначительной, детали заложена психологическая сущность любой коммерческой рекламы, правильное понимание которой раскрывает перед нами большие возможности для научного психологического исследования данного феномена.

Итак, любая реклама всегда говорит о предлагаемом товаре «хорошо» и никогда не говорит «плохо». Реклама — это всегда оценка товаров, услуг, людей, организаций и пр. И эта оценка всегда положительная. В свою очередь, технология производства рекламы, креативные идеи, методы воздействия играют лишь вспомогательную роль и могут со временем меняться, избираться по желанию рекламиста. Для привлечения внимания покупателя он может использовать, абсолютно различные, часто даже вызывающие образы, тексты, оригинальные шрифты, нестандартные сочетания цветов или геометрических фигур, рекламист может привлечь потенциального покупателя иллюзией, сложным оптическим эффектом, применить какую-либо необычную техническую конструкцию, например, мигающие неоновые осветительные приборы и т.д. Однако никогда не меняется психологическая сущность рекламы. Как правило, она всегда остается явной или завуалированной положительной оценкой.

Со временем предметов для рекламы и способов рекламирования стало в сотни раз больше. Реклама начала становиться оружием и превращаться в пропаганду, а товаром в этом оружие стали умы людей. Элиот Аронсон в своих трудах говорил: «Силу повторения в пропаганде хорошо понимал Йозеф Геббельс глава нацистского министерства пропаганды. Его пропагандистские крестовые походы были основаны на простом наблюдении: массы называют истиной информацию, которая наиболее знакома». Геббельс в свою очередь в своих дневниках писал: «Обыкновенные люди обычно гораздо более примитивны, чем мы воображаем. Поэтому пропаганда, по существу, всегда должна быть простой и без конца повторяющейся. В конечном счете, самых существенных

результатов во влиянии на общественное мнение достигнет только тот, кто способен свести проблемы к простейшим выражениям и у кого хватит смелости постоянно повторять их в этой упрощенной форме, несмотря на возражения интеллектуалов».

Шли года, общество стало разделять рекламу и пропаганду, а умение продавать товар превратилось в науку. Выделились функции рекламы, а именно:

1. Информационная — заявление о существовании товара, формирование знаний о товаре, фирме, их основных количественных и качественных параметрах и особенностях.

2. Психологическая — побуждение и развитие потребностей в каких-либо действиях путем влияния на чувства, самооценку, устремления потребителей.

3. Стимулирующая — когда потребность уже осознана, осуществляется напоминание, побуждение к действию — приобретению (покупке), установлению контактов и др.

Также выделялись модели рекламы, одну из самых успешных считается AIDA (attention — interest — desire — action).

Направление воздействия / Модель	Когнитивное	Аффективное	Суггестивное	Конативное	Аффективное (после покупки)
AIDA	Внимание	Интерес	Желание	Действие	—
АССА	Внимание	Восприятие аргументов	Желание	Действие	—
DIBABA	Определение потребностей и желаний	Отождествление потребностей с предложением рекламы	Желание	Подталкивание покупателя к необходимым выводам о покупке	—
DAGMAR	Получение информации о марке	Ассимиляция (осознание качества товара)	Убеждение (формирование психологической предрасположенности к покупке)	Действие	—
«Одобрение»	Осознание потребности покупателя	Интерес	Оценка	Проверка	Одобрение
Модель «сильной рекламы»	Осведомленность	Обдумывание	Эмоциональная оценка	Действие	—
Модель «слабой рекламы»	Осведомленность	—	—	Эксперимент	Убеждение

На её основе Д.А. Леонтьев предложил схему механизма воздействия рекламы:

внимание -> восприятие -> понимание -> смысл -> запечатление -> привлекательность -> доверие -> выбор -> действие.

Это, так называемые барьеры, а не просто психологические процессы, задействованные в восприятии рекламы. Эффективное рекламное сообщение должно преодолевать все эти барьеры, оно должно обладать такими характеристиками и свойствами, которые будут способствовать этому преодолению. На каждом из выделенных этапов работают свои психологические закономерности и применяются специфические технологии.

В последние десятилетия реклама претерпевает большие изменения в частности из-за рынка, он насыщен товарами и качество стало само собой разумеющимся понятием. Самым важным изменением стало понимание того, что не эффективность товара отличает его от прочих.

На наш взгляд, в силу насыщенности рынка реклама становится более информативной, чем стимулирующей, потому что одним из решающих факторов является близость и доступность товаров и услуг, а фактором выбора из сотни других является цена. В то время как качественно сделанная реклама, которой единицы, приносит невиданную популярность товаров и услуг, а также уходит в массы молодежи на роль фольклора. Примеров не так много, но они весьма яркие, и сделаны по заветам Геббельса – просто, доступно и с постоянным повторением одного и того же, лучше всего подходит реклама казино «AZINO777» и реклама займов «Домашние деньги». В дополнении хочется сказать, что рекламные плакаты сделаны куда лучше, чем рекламные ролики, в ролики пытаются запихнуть как можно больше информации, а плакаты публикуют основную информацию и оставляют нотку интриги, для того чтобы возникло желание увидеть данный товар или услугу воочию.

Реклама возникла давно и претерпела массу изменений, но основная функция её не изменилась, она так и останется инструментом усиления продаж, и без сомнения она будет окружать нас, но только самая качественная будет оказывать эффект.

Библиографический список:

1. Аронсон Э., Пратканис Э.Р. – Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. Перераб. изд. - СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003.
2. Зарецкая Е.Н. Деловое общение: Учебник: В 2 т.- Т.1, Т.2. - М.: «Дело», 2004.- 720С.
3. Лебедев-Любимов А.Н. Психология рекламы. — СПб.: Питер, 2002. — 368 с: ил. — (Серия «Мастера психологии»).
4. Викентьев И.Л., Приемы рекламы. Учебник. М.: 2005 г.

ПРОБЛЕМЫ В РАССЛЕДОВАНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С РЕЛИГИОЗНЫМ ЭКСТРЕМИЗМОМ

Сырбу Р.С. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в статье рассматриваются отдельные проблемы, возникающие при производстве судебно-религиоведческой экспертизы.

Ключевые слова: экстремизм, религия, экспертиза.

Современные жестокие вызовы радикальных исламистов во всем мире все больше заставляют задуматься нас о том, каким образом Ислам, в общем – то миролюбивая, авраамическая (богооткровенная) религия, превратился в страшное орудие тотального террора. Чего же такого «сакрального» и где именно усмотрели, например, салафиты (ваххабиты) в Коране, что позволяет им с легкостью нарушать главную заповедь Аллаха «Не убий»? Ответы на эти и другие вопросы, входящие в предмет доказывания по уголовным делам исследуемой категории, так или иначе, ставят нас перед необходимостью назначения и производства судебно – религиоведческой экспертизы по всем преступлениям, имеющим религиозную подоплеку. [1, С.215]

Статья 282 УК РФ «Возбуждение национальной, расовой или религиозной вражды» содержит признаки состава преступления, которые являются не чем иным, как программой будущего экспертного исследования. Именно «возбуждение религиозной вражды», «унижение национального достоинства», «пропаганда исключительности, превосходства либо

неполноценности граждан по признаку их отношения к религии» будут являться основой психолингвистического анализа, лежащего в основе любой религиоведческой экспертизы. Эксперт будет методично выделять в предлагаемых ему на исследование текстах семантическое ядро, проводить детальный филологический анализ для того, чтобы выявить, почувствовать сам «дух» религиозного экстремизма. [2, С.52]

К сожалению, в настоящее время отсутствуют универсальные, надежные методики сравнительного религиоведческого исследования, что в судебной практике достаточно часто приводит к многочисленным ошибкам специалистов в толковании сур Корана, а также неизбежно сказывается на качестве и эффективности уголовного судопроизводства, поскольку экспертные ошибки в процессе доказывания могут легко трансформироваться в следственные, а затем и судебные ошибки. Особое значение при этом имеет оценка достоверности (истинности) и допустимости заключения судебно - религиоведческой экспертизы как важнейшего уголовнопроцессуального доказательства, встроенного в систему подобных ему косвенных доказательств по уголовному делу. Как известно, в процессуальной литературе система косвенных доказательств, обосновывающая вывод о предмете доказывания, традиционно именуется «цепью». Эта «цепь» в идеале должна представлять собой замкнутый круг, в котором утрата хотя бы одного из его элементов неизбежно приведет к обрушению всей системы собранных доказательств в целом [3, С.47]. Именно такая ситуация, чаще всего, возникает по уголовным делам, в которых заключение религиоведческой экспертизы судом признается недопустимым доказательством. [10, С.47]

Проблема допустимости заключения судебно-религиоведческой экспертизы напрямую связана с вопросами профессиональной компетентности экспертов в области религиоведения. В соответствии со ст. 201 УПК РФ судебно – религиоведческая экспертиза всегда является комплексным экспертным исследованием, в котором, как правило, участвуют филолог, религиовед и психолингвист. Все они проводят исследование в рамках своей «узкой» специализации, основываясь, в отсутствие универсальной и общепризнанной методики судебно-религиоведческой экспертизы, на свой индивидуальный и коллективный экспертный опыт. Это нередко приводит их к диаметрально противоположным, иногда взаимоисключающим, иногда слишком уж вероятностным выводам в заключении экспертизы, что в соответствии с правилами оценки доказательств, изложенными в ст. 88 УПК РФ, абсолютно лишает следователя возможности встроить это, на наш взгляд, основное обвинительное доказательство по исследуемой категории уголовных дел в систему уже собранных доказательств. [4, С.63]

Не в малой степени проблему достоверности и истинности заключения экспертизы, а также его последующего использования в уголовно-процессуальном доказывании, например, по таким радикальным исламистским течениям, типа «Нурджулар» и учения салафитов (ваххабитов), активно распространяющимся сегодня на территории Сибири и Дальнего Востока, усугубляет мощный деструктивный фактор объективного характера – идеологический раскол в исламском мире, который мы наблюдаем в настоящее время, обусловленный существованием различных редакций аутентичных религиозных источников, подлежащих экспертному исследованию - Корана в редакции халифа Усмана (Османа), по которому живет вся современная мусульманская Умма (община) и многочисленные тафсиры (толкования Корана) учеников Моххамеда и первых кодификаторов Корана. Именно различным толкованием единого текста Корана (как известно, все ранее существующие Кодексы, вошедшие в его стандартизированный текст Корана, были уничтожены по приказу халифа Усмана в 651 году нашей эры), существующим сегодня благодаря многочисленным тафсирам писарей и кодификаторов Корана, на наш взгляд, активно пользуются ваххабиты (салафиты), внося в эту, в целом, позитивную Мировую религию откровенно гомофобскую тональность. Проиллюстрируем специфику сравнительного религиоведческого исследования на примере коранического понятия «джихад». То, что мы наблюдаем сегодня по данной категории, иначе как «инволюцией джихада» и не назовешь. [5, С.142]

Дело в том, что понятие «джихад» трактовалось в первом Кодексе Зайда (примерно 635 г. н.э.) как «величайший Джихад, в котором сражается человек - Джихад с самим собой». Это означает, что истинный верующий должен интроспектировать (т.е. посмотреть внутрь себя и увидеть собственные недостатки) и стремиться исправить все свои ошибки. Все мы ошибаемся, никто не является совершенным, кроме Бога. Нам нет необходимости видеть ошибки других людей, скорее мы должны настойчиво стараться вести священную войну (Джихад) внутри самих себя, чтобы стать более совершенными инструментами Бога. В аяте 2.256, например, содержится категорическое требование пророка Мохаммеда, что не может быть никакого принуждения в религии, чем как - раз и занимаются ваххабиты, принуждая пленных насильственно принимать Ислам. Война в первом Кодексе Зайда (примерно 635 год н.э.) оценивается как тяжкое бремя, которого надо, по возможности, избегать. В хадисах говорится о том, что пророк Мохаммед сказал, вернувшись с одного сражения: "...мы вернулись с малого джихада, чтобы приступить к джихаду великому". Отмечается и тот факт, что после этого он никогда больше не участвовал ни в одном сражении. [8, С.41]

В Коране в редакции халифа Усмана (651 г. н.э.), по которому живет весь современный мусульманский мир, военной составляющей джихада отводится уже гораздо больше места. Ваххабиты в своем учении салафитов идут еще дальше – распространяют боевые правила джихада уже на так называемых «некомбатантов» (слабых «неверных») - женщин, детей, стариков. [6, С.33] Есть и другие, не менее красноречивые примеры удивительной метаморфозы, произошедшей со временем с текстом Корана. [7, С.49]

Так, в Коране редакции халифа Усмана (сура 31, аят 6) есть такая фраза: «Среди людей есть такой, который покупает праздные речи, чтобы сбивать других с пути Аллаха безо всякого знания и высмеивает их». Когда толкователи Корана и алимы (богословы) спросили ученика пророка (Мир Ему!) Ибн - Масуда, что подразумевает Коран под «праздными речами», он ответил: «Клянусь Аллахом, это - песни». Позднее это получило закрепление в его тафсире (комментарии к Корану) и прочно вошло в учение салафитов, как строгий запрет («харам») на музыку, который, между прочим, совершенно не приемлет суфизм – мистическая ветвь в Исламе, исповедующая «тарикат» (религиозный мистицизм).

Сказанное выше, позволяет сделать вывод, что на сегодня отсутствуют не только четкие правила оценки заключения судебно-религиоведческой экспертизы, но и универсальная методика подобного экспертного исследования, в полной мере отвечающая запросам современного уголовного процесса. [9, С.215] Данная ситуация приводит к тому, что в условиях многокритериальности религиоведческого исследования и дифференцированных подходов экспертов в оценке семантического ядра высказываний, содержащих экстремистские высказывания, следовательно, а затем судья оказываются абсолютно дезориентированными в вопросах религиоведения, что не может не сказаться на качестве принимаемых ими уголовно – процессуальных решений. [11, С.32] Библиографический список:

1. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений в сфере миграционной безопасности: Монография/ С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.Д. Каплун, В.Н. Скорик. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015.488 с.

2. Воронин, С.Э. Психотипологический подход в системе криминалистического знания: Монография / С.Э. Воронин, Р.Л. Ахмедшин, Т.А. Алексеева. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии. 2015. 323 с.

3. Воронин, С.Э. Нравственно-психологические основы оперативно-розыскной деятельности и уголовного судопроизводства: Монография / С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2018. 168 с.

4. Воронин, С.Э. Пределы судейского усмотрения при постановлении оправдательного приговора / С.Э. Воронин, О.Ю. Александрова. – Красноярск: Изд-во Сибирского юридического института МВД РФ, 2004. – 92 с.

5. Воронин, С.Э. Организация преступного сообщества: уголовно-правовые и криминалистические аспекты / С.Э. Воронин, Е.С. Воронина, А.М. Железняков. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2015. – 328 с.
6. Воронин, С.Э. Диалоги об уголовном судопроизводстве России: Монография / С.Э. Воронин. Хабаровск: Изд-во Дальневосточного института МВД РФ. 2007. 176 с.
7. Воронин, С.Э. Ситуационное моделирование в судебной экспертизе [Текст] / С.Э. Воронин. – Красноярск: Изд-во Красноярского государственного аграрного университета, 2013. – 159 с.
8. Воронин, С.Э. Актуальные проблемы современной криминалистики [Текст] / С.Э. Воронин, И.В. Никитенко, Д.А. Степаненко. – Красноярск: Изд-во АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2016. -277 с.
9. Воронин, С.Э. Теория и практика расследования преступлений, связанных с незаконной добычей водных биоресурсов [Текст] / С.Э. Воронин, М.Н. Токарев. – Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2014. – 278 с.
10. Воронин, С.Э. Тайны мироздания в современной науке и религии / С.Э. Воронин. Красноярск: Изд-во Сибирского института бизнеса, управления и психологии, 2017.-175 с.
11. Воронин, С.Э. Криминалистика: Практикум /Учебное пособие/ С.Э. Воронин. Красноярск: АНО ВО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», 2017. -125 с.

ББК 60

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ СПОСОБНОСТЕЙ СПЕЦИАЛИСТА РЕАЛИЗОВАТЬ ФУНКЦИИ НАУЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПЕРВИЧНОМ ТРУДОВОМ ОБЪЕДИНЕНИИ

Титовец Ю.М., Ковалец А.В., Смешливый В. О., Анохина Н.Э., Коваль И.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. Решение проблем роста производительности труда предполагает научное управление социальными и экономическим процессами. Научное управление не может быть осуществлено без специалистов. Реализация этого процесса неотделима от того, чтобы специалисты реализовывали в своей деятельности функции научного управления. По сути, научного управления не может быть без специалистов. Овладение знаниями, умениями и навыками их реализации специалистами призваны обеспечивать социальные институты образования и науки.

Ключевые слова: научное управление; функции научного управления; специалисты; подготовка специалистов.

В Послании Президента РФ В.В. Путина 1 марта декабря 2018 году отмечены существенные недостатки социализационных процессов [1; Послание. Текст]. Анализ их состояния показывает, что они в значительной мере обусловлены несовершенством применяемых моделей и технологий. Несомненно, что их изменение предполагает разработку и использование более высокого уровня технологий. Одним из таких способов выступает Социологическое проектирование готовности формируемого руководителя к более полному использованию управленческого потенциала подчиненных в принятии и реализации решений является первым опытом совершенствования деятельности социального института образования. Замена используемой ныне модели подготовки студентов к успешному трудоустройству на их готовность к самостоятельной управленческой деятельности в системе метафактора ориентирована на реализацию социального заказа «Создание

конкурентоспособных предприятий и формирование основ конкурентоспособности страны в целом».

С этих позиций введение в вузовский социализационный процесс социологическое проектирование формирования способностей специалиста реализовывать функции научного управления для подготовки вузовских специалистов к самостоятельной деятельности, ориентированной на создание конкурентных преимуществ, их применение в жизнедеятельности предприятий и социально-территориальных общностей.

Используемая модель позволяет обеспечивать имманентный компонент – наличие способностей к научному управлению социальными процессами на предприятиях, организациях. Она направлена на удовлетворение потребностей предприятий в специалистах с потенциалом и грамотностью научного управления, позволяющих осуществлять более полное использование возможностей социальных образований и их составляющих, обуславливающих качественные изменения в активных элементах управленческого компонента корпоративной культуры.

Востребовано у формирующихся специалистов функций научного управления и того, что планирование является одной из них, на его основе формулируются долгосрочные цели компании, определяется стратегия, осуществляется оперативное управление. Все перечисленное позволяет эффективно управлять информационными потоками внутри организации, а это является одним из признаков хорошего менеджмента.

Процесс планирования позволяет более полно использовать потенциал подчиненных. Без планирования невозможно руководителю делегировать полномочия подчиненным, управлять жизнедеятельностью трудового и первичного трудового объединения, которая становится насыщенной и эффективной лишь в процедурах обсуждения, анализа и поиска более совершенных вариантов, реализация которых включает трудовой, управленческий, инновационный, а по возможности и их изобретательский потенциал.

Социологические данные о готовности к реализации студентами этой функции выполняют функцию совершенствования социализационных процессов (См. табл. 1, 2).

Таблица 1

Социологические данные о способностях студентов экономического потока специалиста реализовать функции научного управления: предвидения, прогнозирования, проектирования, планирования, организации, мотивации и контроля в первичном трудовом объединении

Целевая формируемая «Форсайтдетерминанты – «Организаторские способности специалиста обеспечивать мотивационное влияние на подчиненных в целях создания конкурентных преимуществ на основе функций научного управления»	В бранный достигаемый социальный статус		
	Юноши	Девушки	
	Директора	Директора	Недиректора

<p>5. Хороший ли Вы организатор? А) мне нравится иметь план до начала действий. Обычно именно я организую все, когда мои подчиненные хотят что-то сделать; Б) я ничего не предпринимаю, пока за это дело не возьмется какой-либо «дурак», тогда приходится включаться; В) что бы ни происходило, всегда найдется кто-нибудь, кто потащит «мешок» проблем. Высовываться ни к чему.</p>	50,0	75,0	66,7
	50,0	25,0	33,3

Примечание 1.

1. Согласно социологическим данным, 50,0 % «директоров»-юношей, 75,0 % девушек – «директоров», а также 66,7% девушек – «недиректоров» 127Э потока заявляют о следующем:
во-первых, «им нравится иметь план до начала действий»;
во-вторых, они «обычно разрабатывают план-проект», осознают его организующую функцию для успешного взаимодействия со своими подчиненными»; в-третьих, они разрабатывают план, предвидя, что он станет предметом совместного обсуждения со своими подчиненными; в-четвертых, эта группа респондентов осознает, что их результаты реализации планов детерминированы тем, насколько их план станет достоянием деятельности их подчиненных»; в-пятых, разрабатывая план, специалисты уверены в том, что их подчиненные готовы и склонны к соучастию в планировании жизнедеятельности предприятия; в-шестых, планирование руководителем результатов деятельности и участие подчиненных в этом процессе предстает условием повышения уровня управленческой компетентности на предприятии.

2. В то же время на потоке 12Э, согласно социологическим данным, 50,0 % «директоров» - юношей, 25,0 % девушек – «директоров», а также 33,3 % девушек – «недиректоров» девушек заявляют о следующем:

во-первых, «они предпочитают не планировать свои действия»;
во-вторых, они «не разрабатывают план-проект», не осознают его организующую функцию для успешного взаимодействия со своими подчиненными»; в-третьих, они, не разрабатывая план, не могут предвидеть, что он станет предметом совместного обсуждения со своими подчиненными; в-четвертых, эта группа респондентов не осознает, что их результаты реализации планов детерминированы тем, насколько их план станет достоянием деятельности их подчиненных»; в-пятых, не разрабатывая план, специалисты не могут быть уверены в том, что их подчиненные не представляют роли их готовности и склонности к соучастию в планировании жизнедеятельности; в-шестых, планирование руководителем результатов деятельности и участие подчиненных в этом процессе не предстает условием повышения уровня управленческой компетентности на предприятии.

Выводы

1. Согласно социологической информации, значительная часть юношей и девушек не осознает необходимость реализации в своей управленческой деятельности одной из важнейших функций научного управления - планирования, она пока не готова использовать метод планирования для достижения поставленных целей.

Согласно социологическим данным, видно, что большая часть студентов осознает необходимость у себя способности предвидеть, прогнозировать, проектировать и планировать социально-производственные и социально-профессиональные ситуации. Важно, что осуществлять эти функции позволяет их управленческо-деловой потенциал. Благодаря этому их качеству, становится возможным определить, что становится возможным активное взаимодействие с вышестоящим руководством, коллегами, со своими подчиненными. Важно и то, что их готовность к анализу различных социально-производственных и социально-профессиональных ситуаций является осознанным качеством для тех респондентов, которые приняли решение «стать директорами».

Несомненно, что внесение корректив в социализационный процесс обусловит возможность предвидеть, прогнозировать, проектировать и планировать социально-производственные и социально-профессиональные ситуации. Благодаря этому осуществлять важные функции научного управления на предприятии. Использование управленческого-делового потенциала делает возможным активное взаимодействие специалистов с вышестоящим руководством, коллегами, со своими подчиненными, в единстве с подготовкой конкурентоспособных специалистов.

Внесение корректив в социализационный процесс позволит ликвидировать дефицит в способности предвидеть, прогнозировать, проектировать и планировать социально-производственные и социально-профессиональные ситуации, осуществлять функции активного взаимодействия с вышестоящим руководством, коллегами, со своими подчиненными.

Таблица 2

Социологические данные о способностях студентов управленческого потока реализовать функции научного управления: предвидения, прогнозирования, проектирования, планирования, организации, мотивации и контроля в первичном трудовом объединении

Целевые формируемые «Форсайт-детерминанты – «Организаторские способности специалиста обеспечивать мотивационное влияние на подчиненных в целях создания конкурентных преимуществ на основе функций научного управления»	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Юноши	Девушки
	Директора	Директора
5. Хороший ли Вы организатор?		
А) мне нравится иметь план до начала действий. Обычно именно я организую все, когда мои подчиненные хотят что-то сделать;	75,0	100,0
Б) я ничего не предпринимаю, пока за это дело не возьмется какой-либо «дурак», тогда приходится включаться;	25,0	
В) что бы ни происходило, всегда найдется кто-нибудь, кто потащит «мешок» проблем. Высовываться ни к чему.		

Примечание 2.

1. Согласно социологическим данным, 75,0 % юношей-«директоров» - юношей и 100,0 % девушек – «директоров» заявляют о следующем:

во-первых, «им нравится иметь план до начала действий»;

во-вторых, они «обычно разрабатывают план-проект», осознают его организующую функцию для успешного взаимодействия со своими подчиненными»; в-третьих, они разрабатывают план, предвидя, что он станет предметом совместного

обсуждения со своими подчиненными; в-четвертых, эта группа респондентов осознает, что их результаты реализации планов детерминированы тем, насколько их план станет достоянием деятельности их подчиненных»; в-пятых, разрабатывая план, специалисты уверены в том, что их подчиненные готовы и склонны к соучастию в планировании жизнедеятельности; в-шестых, планирование руководителем результатов деятельности и участие подчиненных в этом процессе предстает условием повышения уровня управленческой компетентности на предприятии.

1. В то же время на потоке, согласно социологическим данным, 25,0 % юношей «директоров», которые заявляют о следующем:

во-первых, «они предпочитают не планировать свои действия»;

во-вторых, они «не разрабатывают план-проект», не осознают его организующую функцию для успешного взаимодействия со своими подчиненными»; в-третьих, они, не разрабатывая план, не могут предвидеть, что он станет предметом

совместного обсуждения со своими подчиненными; в-четвертых, эта группа респондентов не осознает, что их результаты реализации планов

детерминированы тем, насколько их план станет достоянием деятельности их подчиненных»; в-пятых, не разрабатывая план, специалисты не могут быть уверены в том, что их подчиненные не представляют роли их готовности и склонности к соучастию в планировании жизнедеятельности; в-шестых, планирование руководителем результатов деятельности и участие подчиненных в этом процессе не предстает условием повышения уровня управленческой компетентности на предприятии.

Выводы

Согласно социологической информации, часть студентов не осознает необходимость реализации в своей управленческой деятельности одной из важнейших функций научного управления - планирования, а с другой, они готовы использовать метод планирования для достижения поставленных целей.

Согласно социологическим данным, востребовано внесение корректив в социализационный процесс, они необходимы для того, чтобы студенты могли предвидеть, прогнозировать, проектировать и планировать социально-производственные и социально-профессиональные ситуации. Благодаря этому осуществлять важные функции научного управления на предприятии. Использование управленческого-делового потенциала сделает возможным активное взаимодействие специалистов с вышестоящим руководством, коллегами, со своими подчиненными, в единстве с подготовкой конкурентоспособных специалистов.

Внесение корректив в социализационный процесс ликвидации дефицита в способности предвидеть, прогнозировать, проектировать и планировать социально-производственные и социально-профессиональные ситуации. Осуществлять функции активного взаимодействия с вышестоящим руководством, коллегами, со своими подчиненными.

Образование является важнейшей качественной характеристикой человека, определяющей характер и эффективность его трудовой деятельности, его социальный статус.

Согласно концепции «Опережающее образование», действующие вузы не только должны, но и, согласно социологическим данным, могут на основе знаний законов естественных наук, законов социальных наук, общесоциологических и формационных законов, экономики, управления, могут обладать способностями, используя свои сущностные силы, создавать и применять конкурентные преимущества в своей жизнедеятельности.

В результате осуществления этих мероприятий становится возможной реализация концепции «Опережающее образование» [1; 2].

Как видно, преподавательский фактор, используя социологические данные, может обеспечить более высокий уровень подготовки студентов в вузе [3; 308-318С, 493-498С; 4; 336348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; [3; 308-318С, 493498С; 4; 336-

348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; 8,125177С; 9, 106-151Р; 10, 245-297С; 11, 211-257Р; 12, 157-193С; 13,204-272,С].

Применение изобретательского уровня технологий детерминирует реализацию концепции «Опережающее образование» в действующих вузах [1; 2].

В общей сложности, как показывает опыт управления вузовскими социализационными процессами, эффект качественной подготовки формируемых специалистов неотделим от применения непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов.

Библиографический список:

1. Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Системно-комплексный способ перехода от типа «догоняющего обучения» к «опережающему типу обучения» (Идентификационный №2008102905); Коваль И. В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Социологический способ перехода от типа «догоняющего бизнес-образования» к «опережающему типу бизнес-образования» (Идентификационный №2008101606).

2. Коваль И.В. Подготовка специалистов для создания конкурентных преимуществ» (Идентификационный № 2012108063); Коваль И.В. Использование изобретательскоинновационной грамотности специалистов в инновационных системах (Идентификационный № 2012119768).

3. Коваль И.В. Социологические эссе: идеологемы, теории, концепции, способы формирования основ социально-взрывного типа жизнедеятельности россиян. Том 1. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 570 с.

4. Коваль И.В. Социологические эссе: угрозы России и обеспечение её безопасности на основе проекта «Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов». Том 2. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 618 с.

5. Коваль И.В. Социологические эссе: теория и практика применения непосредственной производительной силы науки в социолого-изобретательском способе реализации национальной идеи развития России: опыт, проблемы.– Красноярск. Том 3.– СФУ. – 2015. – 696с.

6. Коваль И.В. Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки на экономическом факультете СИБУПа для подготовки конкурентоспособных специалистов.- Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 500 с.

7. Koval I.V. Sociological essays: ideologems, theories, concepts, ways of bases of social and explosive tipe of activity of Russians . – Krasnoyarsk: "Letter print", 2015. – 580p.

8. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы готовности специалистов физкультурно-спортивного профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 8. – Красноярск, Литерапринт. 2018. - 374с.

9.Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы подготовки специалистов экономического и управленческого профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 9. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 520с.

10. Koval I.V.Sociological эссе: "forsayt-determinants – "Components of the motivational and activity sphere of training of specialists of an economic and administrative profile to creation of competitive advantages": monograph. Volume 9. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 442 p.

11. Koval I.V. Sociological essay: "Forsythe determinants - "Components of the motivational and activity sphere of asports profile to creation of compitive advantages»: monograph. Volume 8. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 318 p.

12. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты –кластеры «Теоретико-методическое обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 11. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 240с.

13. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты –кластеры «Социолого-изобретательское обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 12. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 276с.

ББК 63.3(2)612,12

АДМИРАЛ А.В. КОЛЧАК И ЕГО РОЛЬ В ГРАЖДАНСКОЙ ВОЙНЕ

Толстикова В.А., Карлов С.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Рассказывается о жизни и деятельности адмирала Александра Васильевича Колчака, ставшего в период Гражданской войны одним из лидеров Белого движения.

Освещается самоотверженная борьба А.В. Колчака как Верховного правителя России против большевизма.

Рассматриваются обстоятельства его трагической гибели.

Ключевые слова: Колчак Александр Васильевич, Гражданская война, политика правительства А.В. Колчака, Белое движение.

Александр Васильевич Колчак — русский военачальник и политический деятель, адмирал (1918 г.), учёный — Гидролог, полярный исследователь, вошедший в историю как один из организаторов и руководителей Белого движения во время Гражданской войны и иностранной военной интервенции в России.

Он родился 4 (16) ноября 1874 г. в селе Александровском Санкт-Петербургского уезда в семье потомственного дворянина, морского офицера-артиллериста — В.И. Колчака. Это село находилось сразу за тогдашней городской чертой Санкт-Петербурга, неподалёку от Обуховского сталелитейного завода, на котором с момента его основания (1863 г.) трудился отец А.В. Колчака.

Родители А.В. Колчака, и он сам исповедовали православие. До поступления в Петербургскую классическую гимназию (1885 г.) он получил домашнее воспитание под руководством отца и матери. В 1888 г. А.В. Колчак по собственному желанию, совпавшему с желанием его отца, перевёлся из гимназии в Морское училище, находившееся также в Санкт-Петербурге и преобразованное в 1891 г. в Морской кадетский корпус.

Во время учёбы в нём А.В. Колчак зарекомендовал себя как один из лучших воспитанников. Он свободно владел тремя европейскими языками, прекрасно знал как историю русского флота, так и историю почти всех европейских флотов и морских сражений, хорошо знал лоции всех морей, обладал глубокими знаниями в области точных наук и изучал философию Древнего Китая и Древней Индии. А.В. Колчак не только добился впечатляющих успехов в учёбе, но и пользовался заслуженным авторитетом у своих товарищей. После завершения обучения в Морском кадетском корпусе А.В. Колчак Высочайшим приказом по флоту от 15 сентября 1894 г. был произведён в первый морской офицерский чин — мичман.

Затем началась служба молодого офицера на Российском императорском флоте. В декабре 1898 г. А.В. Колчак был произведён в лейтенанты. Во время военной службы, наряду с выполнением своих строевых обязанностей морского офицера, А.В. Колчак находил время для самообразования и проведения научных исследований в области океанографии и гидрологии.

В 1900 — 1902 гг. А.В. Колчак участвовал в Русской полярной экспедиции под руководством барона Э.В. Толля, которая была организована Императорской Санкт-Петербургской Академией наук. Научные результаты, полученные в ходе этой экспедиции, оказались весьма значительными. Они содержали ценные сведения в ряде областей научного знания: океанографии, физической географии, палеонтологии, метеорологии, земного магнетизма и др. Во время плавания и зимовок

на Таймырском полуострове и Новосибирских островах (архипелаг в Северном Ледовитом океане между Морем Лаптевых и Восточно-Сибирским морем) А.В. Колчак в составе экспедиции проводил гидрографические, океанографические работы, вёл наблюдения за состоянием льдов, изучал земной магнетизм и т.д.

Руководитель Русской полярной экспедиции барон Э.В. Толль высоко ценил научноисследовательскую деятельность А.В. Колчака и увековечил его имя, назвав им открытый экспедицией остров в Таймырском заливе Карского моря и мыс в том же районе. В конце мая 1902 г. экспедиция разделилась. Группа барона Э.В. Толля стала продвигаться к северу от Новосибирских островов в надежде достичь легендарной Земли Санникова. Другая группа, в составе которой был А.В. Колчак, двигалась южнее, проводя исследования, вышла к устью Лены и затем через Якутск в декабре 1902 г. вернулась в Санкт-Петербург.

Поскольку от группы барона Э.В. Толля никаких известий не было, уже в январе 1903 г. на её поиски отправилась экспедиция во главе с лейтенантом А.В. Колчаком, снаряжённая Императорской Санкт-Петербургской Академией наук. На острове Беннетта Восточно-Сибирском море были обнаружены следы пребывания группы барона Э.В. Толля. Среди прочего были найдены документы и дневник. Благодаря этому стало ясно, что в конце октября 1902 г. из-за угрозы голодной смерти группа барона Э.В. Толля двинулась с острова на юг, в сторону материка. К сожалению, найти барона Э.В. Толля и его спутников так и не удалось. По всей вероятности, они утонули в ещё не полностью замёрзшем Восточно-Сибирском море.

На обратном пути, по прибытии в Якутск А.В. Колчак узнал о начавшейся Русско-японской войне. Она началась в ночь на 27 января 1904 г., когда японские миноносцы внезапно атаковали русские корабли Первой Тихоокеанской эскадры, стоявшие на внешнем рейде Порт-Артура. Уже 28 января 1904 г. А.В. Колчак обратился по телеграфу к президенту Императорской Санкт-Петербургской академии наук Великому князю Константину Константиновичу с просьбой направить его в распоряжение морского ведомства. Эта просьба была удовлетворена. За несколько дней до своего отъезда на театр военных действий А.В. Колчак в Иркутске 5 марта 1904 г. сочетался браком со своей невестой Софьей Фёдоровной Омировой, дочерью Действительного Статского советника, потомственной дворянкой.

Во время Русско-японской войны 1904 — 1905 гг. лейтенант А.В. Колчак командовал эскадренным миноносцем, минным заградителем и береговой артиллерийской батареей в осаждённой крепости Порт-Артуре. За героизм, проявленный в боях с японцами, А.В. Колчак был награждён орденами и Георгиевским оружием — золотой саблей с надписью: «За храбрость».

Вернувшись в Санкт-Петербург в 1905 г., А.В. Колчак вновь посвятил себя научной деятельности. Им была выполнена основная работа по приведению в порядок и представлению материалов двух полярных экспедиций (1900 — 1902 и 1903 гг.) весьма ценных в научном и практическом отношении. За свою научно-исследовательскую деятельность в составе обеих полярных экспедиций А.В. Колчак был представлен Императорским Русским Географическим Обществом в 1906 г. к высшей награде — Большой Константиновской Золотой медали и избран в феврале того же года действительным членом Общества.

А.В. Колчака очень заботили вопросы реорганизации и укрепления российского флота. Он стал деятельным участником группы морских офицеров, готовивших предложения по реформированию Военно-морского флота Российской империи. В 1906 г. А.В. Колчак получил звание капитан-лейтенанта и был назначен начальником Управления Морского генерального штаба. В апреле 1908 г. ему было присвоено звание капитана 2-го ранга. Предвидя неизбежность войны с Германией, он настаивал на выделении ассигнований, необходимых для осуществления судостроительной программы. В качестве эксперта по военно-морским вопросам А.В. Колчак участвовал в работе III Государственной думы, где доказывал насущность реализации программы, предусматривавшей расширение и модернизацию российского флота. Не найдя понимания и

поддержки в этом вопросе со стороны депутатов Государственной думы, он вернулся к научной деятельности.

К этому времени он являлся автором нескольких научных работ. В 1909 г. был опубликован фундаментальный научный труд А.В. Колчака «Лёд Карского и Сибирского морей». Его имя было широко известно как в военных, научных, так и в светских кругах. А.В. Колчак принимал участие в проектировании специальных ледокольных судов, имевших стальной корпус, что позволяло им раздавливать лёд своим весом. Идея строительства ледоколов данного типа, предложенная А.В. Колчаком, легла в дальнейшем в основу ледокольного флота и успешно применяется кораблестроителями до сих пор. В 1909 — 1910 гг. он участвовал в экспедиции в Берингов пролив. Её участники отправились в путь на двух ледоколах нового типа: «Гаймыр» и «Вайгач», построенных под руководством А.В. Колчака. К сожалению, в конце 1910 г. А.В. Колчак был отозван в Санкт-Петербург для продолжения работы по судостроительной программе, которая теперь обрела поддержку председателя Совета министров Российской империи П.А.Столыпина. Нельзя не отметить, что в результате деятельности этой экспедиции благодаря использованию указанных ледоколов в 1913 г. был открыт архипелаг Земля Императора Николая II (ныне Северная земля), а в 1914 — 1915 гг. — проложен Северный морской путь.

В 1912 г. А.В. Колчак был переведён на Балтийский флот. В декабре 1913 г. ему присваивается звание капитана 1-го ранга. Он предпринял ряд мер по подготовке военно-морских сил России на Балтике к предстоящей войне с Германией, неизбежность которой становилась всё очевиднее.

С началом Первой мировой войны (1914 — 1918) А.В. Колчак практически руководил боевыми действиями русского флота на Балтике, успешно парализуя активность германского Балтийского флота. Против кораблей неприятеля стало широко практиковаться применение минных заграждений. А.В. Колчак проявил себя непревзойдённым мастером ведения минной войны. В военных кругах западных союзных держав, входивших в Антанту (союз Великобритании, Франции и России, оформившейся в 1904 — 1907 гг. и объединивший в ходе Первой мировой войны против германской коалиции более 20 государств), А.В. Колчак по праву считался лучшим в мире специалистом по минному делу. Кроме того, осенью 1915 г. военные моряки под командованием А.В. Колчака оказали существенную поддержку русской 12-й армии, отражавшей наступление немцев на южном берегу Рижского залива. Русскими моряками Балтийского флота велись обстрелы позиций неприятеля из корабельных орудий, были также задействованы береговые артиллерийские батареи и проводились высадки морского десанта. Всё это позволило переломить ситуацию на этом участке фронта в пользу русских войск. В результате немецкие войска с большими потерями были вынуждены отступить, и угроза захвата ими Риги миновала. За эту боевую операцию император Николай II наградил А.В. Колчака орденом Святого Георгия IV степени. Орден Св. Георгия являлся высшей военной наградой Российской империи.

10 апреля 1916 г. А.В. Колчаку присваивается звание контр-адмирала, а уже 28 июня того же года он был произведён в вице-адмиралы. Сразу вслед за этим последовало назначение А.В. Колчака командующим Черноморским флотом. Будучи талантливым, смелым и энергичным флотоводцем, он сумел за короткое время добиться господства военно-морских сил Российской империи над германо-турецким флотом на Чёрном море.

После Февральской революции 1917 г., в результате которой в России был свергнут конституционно-монархический строй и установилось двоевластие (власть Временного правительства и власть Советов рабочих, солдатских и крестьянских депутатов), стала быстрыми темпами происходить большевизация Черноморского флота, как и всех вооружённых сил страны, приведшая в конечном итоге к их деморализации и развалу. Под влиянием лживой большевистской пропаганды революционно настроенные матросы перестали выполнять приказы, начали разоружать и арестовывать своих офицеров. Попытки Временного правительства изменить сложившуюся ситуацию потерпели полный крах. В этих условиях 6 июня 1917 г. А.В. Колчак на палубе

флагманского корабля «Свободная Россия» (прежде — «Георгий Победоносец») объявил революционным матросам, что он отказывается быть командующим Черноморским флотом и выбросил за борт, при попытке его разоружить, своё Георгиевское оружие — золотую саблю, пожалованную ему за выдающиеся боевые заслуги в Порт-Артуре. Рассказывалось, что при этом он крикнул матросам: «Японцы, наши враги— и те оставили мне оружие. Не достанется оно и вам!». По другой версии это были следующие слова: «Море мне её дало, морю я её и отдаю». После этого А.В. Колчак передал свои полномочия контр-адмиралу В.К. Лукину и 7 июня 1917 г. был вызван в Петроград к А.Ф. Керенскому, военному и морскому министру Временного правительства для личного доклада.

27 июля 1917 г. А.В. Колчак был командирован Временным правительством в качестве главы морской военной миссии в США. В конце октября 1917 г. на обратном пути в Петроград, ожидая в Сан-Франциско парохода, А.В. Колчак получил первые известия об Октябрьском перевороте в России. Не имея полной информации о событиях на Родине, он сначала не счёл захват власти большевиками заслуживающим внимания.

В ноябре 1917 г., прибыв в Японию, А.В. Колчак узнал о намерении Советского правительства во главе с В.И. Лениным подписать с Германией позорный для России мирный договор и решил поэтому не возвращаться на Родину. Ему было известно о тайных связях В.И. Ленина и других большевистских руководителей с правящими кругами Германии. От большевистского правительства А.В. Колчак не ждал ничего хорошего для России. Поэтому по отношению к советской власти и партии большевиков А.В. Колчак занял непримиримую позицию, которой придерживался до конца своих дней. При этом он справедливо полагал, что новый общественный строй России должно определить Учредительное собрание (представительское учреждение, созданное на основе всеобщего избирательного права для установления формы правления и выработки конституции).

В конце декабря 1917 г. вице-адмирал А.В. Колчак был принят на британскую службу, что давало ему возможность дальше воевать с Германией и тем самым выполнить свой долг перед Родиной и её союзниками. Обязательства России перед её союзниками в Первой мировой войне А.В. Колчак как вице-адмирал русского флота считал своими обязательствами.

Однако в марте 1918 г. он получил распоряжение английского генерального штаба, согласно которому ему надлежало вернуться в Россию и включиться в вооружённую борьбу с большевистским режимом. С апреля 1918 г. А.В. Колчак, находясь в Харбине (Маньчжурия), приступил к формированию вооружённых сил для свержения советской власти. Тем временем в России разгорелась Гражданская война, сопровождавшаяся иностранной военной интервенцией.

В сентябре 1918 г. А.В. Колчак прибыл во Владивосток и затем отправился оттуда в Добровольческую армию, находившуюся на юге Европейской России. В октябре он приехал в Омск, где находился центральный аппарат Директории — Временного Всероссийского правительства. Директория была создана в Уфе 23 сентября 1918 г. представителями Белого движения. Её создание способствовало консолидации антибольшевистских сил на востоке России. Однако практически все партийные члены Директории были кадетами или эсерами, что определило проводимый ею умеренный политический курс. Между тем в Совет министров, созданный при Директории, вошли сторонники радикальных действий, которые опирались на поддержку военных. Они сразу стали стремиться к выходу Совета министров из-под её контроля и концентрации в нём всей полноты власти.

4 ноября 1918 г. А.В. Колчак принял официальное предложение, поступившее от Директории, занять пост военного и морского министра. Вскоре в ночь на 18 ноября того же года в Омске военными при участии некоторых политических деятелей был совершён государственный переворот. Его результатом стал арест членов Директории, прекращение её деятельности и установление военной диктатуры. Власть оказалась в руках Совета министров, который в тот же день, 18 ноября, на своём заседании принял ряд государственных актов, включая введение в России

поста Верховного правителя и присвоение вице-адмиралу А.В. Колчаку звания полного адмирала, а также передачу ему временного осуществления Верховной власти ввиду тяжёлого положения государства. Этот выбор был обусловлен тем, что он обладал всеми качествами, необходимыми для лидера Белого движения во всероссийском масштабе. Его имя и выдающиеся боевые заслуги были общеизвестны. Смелость, самоотверженность, патриотизм и бескорыстие А.В. Колчака не подлежали сомнению. Адмирал А.В. Колчак согласился с решением Совета министров о временной передаче ему всей полноты власти с присвоением титула «Верховного правителя Российского государства». Главной его целью стала посредством создания боеспособной армии победа над большевизмом, установление законности и правопорядка с тем, чтобы затем всенародно избранный представительный орган мог беспрепятственно определить форму правления и форму государственного устройства России. В тот же день, 18 ноября, он принял на себя Верховное главнокомандование всеми белогвардейскими вооружёнными силами России. В этом качестве и как лидер антибольшевистских сил А.В. Колчак был признан правительствами стран Антанты и США, белогвардейскими генералами Е.К. Миллером, Н.Н. Юденичем, а 12 июня 1919 г. и генералом А.И. Деникиным — главнокомандующим Вооружёнными силами Юга России (Добровольческая армия, Донская и Кавказская казачьи армии, Туркестанская армия, Черноморский флот). Правительство А.В. Колчака активно поддерживали торгово-промышленные круги Сибири, чиновничество, значительная часть сибирской интеллигенции, зажиточные крестьяне, казаки и офицеры. В целях упрочения межгосударственных отношений А.В. Колчак 27 ноября 1918 г. признал внешние долги России и различные договорные обязательства.

Сибирь являлась главным плацдармом, где были сосредоточены основные белогвардейские вооружённые силы А.В. Колчака. Урал, Оренбургская губерния и Приуралье являлись фронтовой и прифронтовой зонами. Дальний Восток лишь номинально находился под властью А.В. Колчака. Фактически же там господствовали американские и японские интервенты. Уже в конце ноября 1918 г. белогвардейские войска под командованием адмирала А.В. Колчака предприняли наступление из Приуралья в Центральную Россию. Результатом этого наступления должно было стать их соединение с войсками генерала Е.К. Миллера, наступавшими с севера, и организация совместного удара на Москву. Сначала наступление развивалось успешно, и войска А.В. Колчака взяли Пермь. Однако затем, 31 декабря 1918 г., они были остановлены войсками Восточного фронта Рабоче-крестьянской Красной армии.

В январе 1919 г. было подписано соглашение о вступлении представителя Высшего межсоюзного командования французского генерала М. Жанена в исполнение обязанностей главнокомандующего войсками союзных государств на Востоке России и в Западной Сибири. А.В. Колчак как Верховный главнокомандующий всеми белогвардейскими сухопутными и морскими силами России был обязан все оперативные действия согласовывать с ним. К весне 1919 г. А.В. Колчак создал армию численностью до 400 тысяч человек, в том числе около 30000 офицеров. Правительство США передало А.В. Колчаку кредиты, предназначавшиеся ранее Временному правительству, и предоставило в счёт этих кредитов 600 тысяч винтовок. В свою очередь Великобритания передала войскам А.В. Колчака 200 тысяч комплектов обмундирования, а Франция — 30 самолётов и свыше 200 автомашин. Кроме того, А.В. Колчак располагал золотым запасом России, захваченным летом 1918 г. командованием Чехословацкого корпуса в Казани в сумме 651,5 млн. рублей золотом и 100 млн. кредитными билетами. 60-тысячный Чехословацкий корпус, созданный ещё в 1916 г. из военнопленных австро-венгерской армии, должен был принять участие в боях против Германии на стороне Антанты. Весной 1918 г. этот корпус перебрасывался по Транссибирской железнодорожной магистрали во Владивосток для дальнейшей переправки морским путём во Францию. Попытка большевиков разоружить личный состав Чехословацкого корпуса привела в мае 1918 г. к антисоветскому мятежу, вспыхнувшему одновременно в городах Поволжья, Урала и Сибири. Затем мятежники влились в ряды внутренних антибольшевистских сил. Следует отметить, что поставки вооружения, боеприпасов и военного снаряжения, осуществляемые

союзными странами для правительства А.В. Колчака, не были безвозмездными. В целом на них пришлось истратить 242 млн. золотых рублей, то есть примерно треть всего золотого запаса России.

В марте 1919 г. войска адмирала А.В. Колчака начали новое наступление от Урала по направлению к Волге, которое было остановлено Красной Армией в апреле. К лету 1919 г. главная группировка войск А.В. Колчака была разбита, что позволило Красной Армии затем вытеснить их обратно в Сибирь. В июне 1919 г. регент Финляндии, генерал-лейтенант Русской армии (1917 г.), барон К. Маннергейм предложил адмиралу А.В. Колчаку двинуть на Петроград 100-тысячную армию в обмен на независимость Финляндии от России. Однако А.В. Колчак, выступавший за единую и неделимую Россию, отказался.

В социально-экономической сфере адмирал А.В. Колчак проводил курс на реставрацию дореволюционных порядков, восстановление рыночной экономики, основанной на частной собственности и свободной торговле. На территории, подконтрольной правительству А.В. Колчака, были восстановлены старые законы, действовавшие в Российской империи. Следует сказать, что именно А.В. Колчаку принадлежит заслуга в деле организации тщательного расследования всех обстоятельств расстрела большевиками в Екатеринбурге в доме военного инженера-строителя Н.Н. Ипатьева в ночь на 17 июля 1918 г. царской семьи (последнего российского императора Николая II и его семьи), а также убийства коммунистами других членов Дома Романовых на Урале. Нельзя также не отметить, что, будучи крупным учёным, адмирал А.В. Колчак содействовал созданию в Томске в январе 1919 г. Института исследований Сибири.

Командующим военными округами было предоставлено право объявлять территории на осадном положении, закрывать органы печати и выносить смертные приговоры. Помимо Совета министров функционировал вновь созданный Совет Верховного правителя России. Во главе управления стояли главным образом кадеты и монархисты. Губерниями руководили назначенные губернаторы.

Коммунисты, революционные рабочие и крестьяне подвергались преследованию. Имевшие место революционные выступления жестоко подавлялись. Эти радикальные меры вызвали сопротивление в тылу войск А.В. Колчака. Тем временем ЦК РКП(б) оказывал сибирским коммунистам помощь и осуществлял общее руководство их действиями через специальное Сибирское бюро, находившееся в прифронтовой полосе. Кроме того, в самом Омске, где находились правительство и Ставка А.В. Колчака, нелегально действовал руководящий центр подпольных партийных организаций — Сибирский областной комитет РКП(б). С лета 1919 г. он размещался в Иркутске. Подпольные партийные организации возглавили ряд восстаний: в декабре 1918 г. в Омске, Канске, в январе — апреле 1919 г. в Бодайбо, Енисейске, Кольчугине, Тюмени, Красноярске, Омске.

Крестьянство Сибири в большинстве своём сначала заняло лояльную позицию по отношению к Белому движению. От правительства А.В. Колчака крестьяне ждали улучшения экономической ситуации в Сибири. Однако восстановить экономику Сибири в сжатые сроки в тех тяжёлых условиях не представлялось возможным. Сибирские крестьяне не успели ещё в полной мере испытать на себе репрессивную политику советской власти в деревне, которая заключалась в осуществлении продразвёрстки, борьбе с кулачеством и насильственном переустройстве сельского хозяйства на социалистических началах. Поэтому многие из них наивно верили обещаниям большевиков о том, что в советском государстве фабрики и заводы будут отданы рабочим, а земля — крестьянам. Большевистская пропаганда давала свои результаты. Широкие слои сибирского крестьянства стали отказываться от выполнения повинностей и уклоняться от уплаты налогов. Затем крестьяне перестали являться по призыву в армию А.В. Колчака и в конечном итоге перешли к массовому партизанскому движению. К середине 1919 г. партизанская борьба охватила значительную часть Алтайской, Томской, Енисейской и Иркутской губерний. Возникли крупные партизанские объединения: И.В. Громова, Е.М. Мамонтова, А.Д. Кравченко, П.Е. Щетинкина и др.

В сентябре — октябре 1919 г. было создано 12 полков партизанской армии Западной Сибири, в рядах которой в декабре того же года насчитывалось до 25 тысяч человек.

Поражения белогвардейских войск на фронте летом и осенью 1919 г. и подъём революционного партизанского движения в их тылу привели к кризису военной диктатуры А.В. Колчака. Боеспособность армии резко снизилась, Чехословацкий корпус под влиянием революционной пропаганды и поражений уже в конце 1918 г. отказался сражаться против Красной Армии и начал требовать отправки из России на родину. К осени 1919 г. союзные государства за исключением США резко ослабили снабжение войск А.В. Колчака вооружением и боеприпасами. К этому времени дезертирство в армии А.В. Колчака приобрело массовый характер. Более того, участились случаи перехода солдат и даже офицеров на сторону красных. 14 ноября 1919 г. советские войска заняли Омск. Остатки армии А.В. Колчака отступали в Восточную Сибирь.

27 декабря 1919 г. штабной поезд, в котором находился адмирал А.В. Колчак, и поезд с золотым запасом России прибыли в уездный г. Нижнеудинск. В тот же день в Нижнеудинске А.В. Колчак был взят под охрану чехословацкими войсками, которыми командовал главный офицер союзных сил в Сибири французский генерал М. Жанен. На деле это был фактически закамуфлированный арест адмирала А.В. Колчака. Его жена и сын находились в безопасности в Париже. 3 января 1920 г. адмирал А.В. Колчак был вынужден передать эшелон с золотом под контроль Чехословацкого корпуса.

4 января 1920 г., находясь в безвыходном положении, А.В. Колчак издал свой последний указ о передаче своих полномочий генералу А.И. Деникину. 15 января 1920 г. во время отступления белых войск и эвакуации иностранных интервентов из Сибири адмирал А.В. Колчак был выдан в Иркутске командованием Чехословацкого корпуса местным властям—

Политическому центру, являвшемуся эсеро-меньшевистской организацией, созданной в ноябре 1919 г. в условиях поражения белогвардейских сил. Программная Декларация Политцентра определяла его как орган, взявший на себя руководство в борьбе против белогвардейцев и в организации временной революционной власти. Выдача А.В. Колчака была произведена в обмен на свободное продвижение чехословацких эшелонов и союзных военных миссий во Владивосток.

21 января 1920 г. в Иркутске большевиками был совершён переворот, в результате которого Политцентр прекратил своё существование и власть в городе и его окрестностях перешла под контроль большевистского Иркутского военно-революционного комитета (ревкома).

А.В. Колчак, содержащийся в Иркутской тюрьме, оказался теперь в руках большевиков. Созданная ещё при Политцентре и реформированная Иркутским ревкомом чрезвычайная следственная комиссия вела следствие и производила допросы А.В. Колчака и членов его правительства. Впрочем, судьба адмирала А.В. Колчака была заранее предрешена. Его ждала неминуемая смертная казнь.

После недолгого следствия по делу адмирала А.В. Колчака 6 февраля 1920 г. Иркутский ревком принял постановление № 27, в котором говорилось:

«...Основываясь на данных следственного материала и постановлений Совета Народных Комиссаров Российской Социалистической Федеративной Республики, объявившего Колчака и его правительство вне закона, Иркутский военно-революционный комитет постановил:

- 1) бывшего верховного правителя адмирала Колчака и
- 2) бывшего председателя совета министров Пепеляева расстрелять».

Этот документ подписали: председатель Иркутского военно-революционного комитета А. Ширямов, члены — А. Сноскарев, М. Левенсон и управляющий делами Н. Оборин.

О последовавшей в ночь на 7 февраля 1920 г. казни известно из рассказа военного коменданта Иркутска И. Бурсака.

«Вечером 6 февраля я был вызван в ревком, там уже находился предгубчека Чудновский.

Ширямов вручил нам постановление о расстреле Колчака и Пепеляева. Мы вышли и договорились с Чудновским, что я подготовлю специальную команду из коммунистов. Коменданта

тюрьмы предупредили о предстоящем расстреле и приказали ему не отлучаться, а весь караул держать в боевой готовности. Во втором часу ночи я с командой прибыл в тюрьму. Через некоторое время туда прибыл и Чудновский.

Мы вошли в камеру к Колчаку и застали его одетым — в шубе и шапке. Было такое впечатление, что он чего-то ожидал. Чудновский зачитал ему постановление ревкома. Колчак воскликнул:

— Как! Без суда?

Чудновский ответил:

— Да, адмирал, так же как вы и ваши подручные расстреливали тысячи наших товарищей.

Поднявшись на второй этаж, мы вошли в камеру к Пепеляеву. Этот тоже был одет. Когда Чудновский зачитал ему постановление ревкома, Пепеляев упал на колени и, валяясь в ногах, умолял, чтобы его не расстреливали. Он уверял, что вместе со своим братом генералом Пепеляевым давно решил восстать против Колчака и перейти на сторону Красной Армии. Я приказал ему встать и сказал:

— Умереть достойно не можете...

Снова спустились в камеру Колчака, забрали его и пошли в контору. Формальности закончены.

К четырём часам утра мы прибыли на берег реки Ушаковки, притока Ангары. Колчак всё время вёл себя спокойно, а Пепеляев — эта огромная туша — как в лихорадке».

Рассказ И. Бурсака продолжает председатель Иркутской губчека С. Чудновский:

«Мороз 32 — 35 градусов. Ночь светлая. Тишина мёртвая. Только изредка со стороны Иннокентьевской раздаются отзвуки отдельных орудийных и ружейных выстрелов. Разделённый на две части конвой образует круги, в середине которых находятся: впереди Колчак, а сзади Пепеляев, нарушающий тишину молитвами... Выстрелы со стороны Иннокентьевской слышатся всё яснее, всё ближе. Порой кажется, что перестрелка происходит совсем недалеко...

На небе полная луна, светло как днём. Мы стоим у высокой горы, к подножию которой примостился небольшой холм. На этот холм поставлены Колчак и Пепеляев. Колчак — высокий, худощавый, типа англичанина, его голова немного опущена. Пепеляев же небольшого роста, толстый, голова втянута как-то в плечи, лицо бледное, глаза почти закрыты: мертвец, да и только». Снова И. Бурсак:

«На моё предложение завязать глаза Колчак отвечает отказом. Взвод построен, винтовки наперевес. Чудновский шёпотом говорит мне:

— Пора.

Я даю команду:

— Взвод, по врагам революции — пли!

Оба падают. Кладём трупы на сани-розвальни, подвозим к реке и спускаем в прорубь»³.

Так без суда, под покровом ночи большевики расправились с Александром Васильевичем Колчаком, бывшим Верховным правителем России, её прославленным адмиралом, талантливым учёным и истинным патриотом, защищавшим Отчизну от смуты и выступавшим за возрождение её величия.

А.В. Колчак возглавлял Белое движение с 18 ноября 1918 г. по 4 января 1920 г. Его трагическая гибель подвела черту под разгромом Восточной белой армии и прекращением в Сибири и на Урале вооружённой борьбы, организованной на государственном уровне сторонниками старого общественного строя, против большевиков и советской власти. Остатки войск А.В. Колчака ушли в Забайкалье. Стало очевидно, что белое дело потерпит полный крах.

Встав на путь непримиримой борьбы с большевиками, захватившими власть в октябре 1917 г., адмирал А.В. Колчак стремился к тому, чтобы в России, охваченной огнём братоубийственной

³ Лаврин, А. Хроники Харона: Энциклопедия смерти / А. Лаврин. — М.: Московский рабочий, 1993. — С. 395 — 396.

Гражданской войны, вновь воцарились мир, законность и правопорядок. При этом он отнюдь не был, как многие участники Белого движения, сторонником реставрации свергнутого конституционно-монархического строя, справедливо полагая, что дальнейший путь развития России должен определить всенародно избранный представительный орган.

Неудача, постигшая адмирала А.В. Колчака в деле освобождения страны от власти большевиков, равно как и разгром Белого движения в России в целом, объясняются рядом факторов. Ключевыми среди них являются: крайне сложная историческая обстановка, сложившаяся в России в те годы, революционные умонастроения широких слоёв российского общества, а также усиление политического влияния большевиков, заручившихся массовой поддержкой со стороны пролетариата и крестьянской бедноты, в обмен на обещание построить в советском государстве рабочих и крестьян новое социалистическое общество.

Библиографический список:

1. Дроков, С.В. Адмирал Колчак и суд истории / С.В. Дроков. — М.: Центр полиграф, 2009. — 589 с.
2. Зырянов, П.Н. Адмирал Колчак, верховный правитель России / П.Н. Зырянов. — 5-е изд. — М.: Молодая гвардия, 2013. — 635 с.
3. Лаврин, А. Хроники Харона: Энциклопедия смерти / А. Лаврин. — М.: Московский рабочий, 1993. — 510 с.
4. Мельгунов, С.П. Трагедия адмирала Колчака: из истории Гражданской войны на Волге, Урале и в Сибири / С.П. Мельгунов. — М.: Вече, 2017. — 590 с.
5. Хандорин, В.Г. Национальная идея и адмирал Колчак / В.Г. Хандорин. — М.: Ун-т Дмитрия Пожарского, 2017. — 616 с.
6. Черкашин, Н.А. Адмирал Колчак. Романтик Белого движения / Н.А. Черкашин. — М.: Вече, 2013. — 316 с.

ЗНАЧЕНИЕ ЛОГИКИ В ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ И ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПСИХОЛОГА

Толстихина Д.С., Козловская В.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. В данной статье раскрывается значение знаний логики и умение применения логики в профессиональной деятельности психолога.

Ключевые слова: логическая культура личности, психолог, логика, логически грамотный человек.

Логика имеет огромное значение в судьбе каждого человека. Знание логики повышает культуру мышления, способствует четкости, последовательности и доказательности рассуждения, усиливает эффективность и убедительность речи.

Логика учит думать правильно, рассуждать, обостряет ум, развивает интеллект, расширяет кругозор, т.е. по сути она формирует личность.

Быть личностью - значит сохранять способность ориентироваться в многообразии знаний и ситуаций, нести ответственность за свой выбор, всегда и везде при обсуждении любого вопроса иметь свою точку зрения и уметь его объяснять, обосновывать и отстаивать.

Стремление быть личностью человеку необходимо для самоутверждения.

Самоутвердиться - значит найти себя, точно определить свое место в мире, определить свой статус в обществе, найти (обрести, сформировать) внутренний стержень (опору, крепёж).

Знание логики для любого человека способствует четкости, последовательности и доказательности рассуждения, усиливает эффективность и убедительность речи повышая культуру мышления, логическую культуру личности в целом.

Логическая культура личности – это культура мышления, проявляющаяся в культуре письменной и устной речи.

Она включает:

а) определенную совокупность знаний о средствах мыслительной деятельности, ее формах и законах;

б) умение использовать эти знания в практике мышления - оперировать понятиями, правильно производить те или иные логические операции с ними, строить умозаключения, доказывать и опровергать, что необходимо психологу в его работе.

в) навыки анализа мыслей - как своих собственных, так и чужих, с тем чтобы вырабатывать наиболее рациональные способы рассуждения, предотвращать логические ошибки, а если они допущены, находить и устранять их.

Логически грамотный человек в любой ситуации сначала во всем детально разберется, «разложит по полочкам», приведет систему, построит логическую цепочку и сделает правильные выводы со всеми возможными последствиями.

Знание и умелые применения логики позволяет человеку свободно рассуждать на любую тему, достаточно легко решить проблему, задачу, вопрос, выбрать правильные и необходимые жизненные ориентиры, вести разумный образ жизни, найти выходы даже из безвыходных ситуаций.

А возможно это всё потому, что человек придерживается разных, но стабильных схем, рассуждений и поведения, которые задаются логикой.

Эти схемы поведения делятся на два класса:

1) В повседневной жизни:

- Надо.....
- Смогу или не смогу
- Буду или не буду
- Сделаю или не сделаю

2) В экстремальных ситуациях:

- Взять себя в руки!!
- Не растеряться и не паниковать.
- Быстро сориентироваться, проанализировать ситуацию, и дать объективную оценку, т.е.

точно определить, что конкретно случилось.

- Принять верные решения и начинать правильно действовать.

Делая вывод из этого, логика, действительно имеет огромное значение в жизни человека.

Особо важное значение логика имеет в жизни и работе психолога, поскольку он имеет дело непосредственно с судьбами человеческими.

Психолог обязан иметь правильное мышление, острый аналитический ум, развитый интеллект, «подвешенный» язык, грамотную и понятную речь, умение общаться с клиентами на понятном и доступном языке (индивидуально для каждого клиента) и т.д., то есть все, что дается логикой.

Знание логики для психолога имеет большое значение, логика способствует повышению чёткости, эффективности и убедительности речи повышая культуру мышления, а так же способствует последовательности и доказательности рассуждения.

Само использование логики предполагает наличие двух необходимых условий:

□ во-первых, определенной способности к мышлению □ во-вторых, известной суммы знаний.

Изучение логики открывает возможность надежно контролировать мышление со стороны его формы, структуры, строения, проверять его правильность, предупреждать логические ошибки или

обнаруживать и исправлять их. В этом отношении она сродни грамматике, освоение которой позволяет производить лингвистический анализ письменной или устной речи, предупреждать грамматические ошибки или быстро находить их и исправлять.

Значение логики обусловлено тем, что логические ошибки допускаются весьма часто - гораздо чаще, чем думают некоторые, и психологам как ни кому другому нужно и важно овладеть логикой, дабы не допускать ошибок в своих суждениях и при их возникновении устранять.

Библиографический список:

1) http://studbooks.net/912322/filosofiya/kratkaya_istoriya_logiki (краткая история логики: Авторство не указано, Взят 4-1 раздел) <https://studfiles.net/preview/4288496/page:4/> (Значение логики в теоретической и практической деятельности специалиста: Е.М. Киреев «логика и теория аргументации» раздел 1.4)

2) <http://psy.bobrodobro.ru/15727>(теоритическое и практическое значение логики:

Гетманова Е.К., Маркин В. И. Основы логики. М. 1994. Гетманова А.Д. Учебник по логике М.1995. Челпаов Г.И. Учебник по логике. М. 1994.)

3) <http://helpiks.org/8-11025.html> (Практическое значение логики и ее возможности: Авторство не указано: обрабатывалась вся статья)
ББК 51.204.0

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПРИКЛАДНАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Третьяков А.С. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Для студентов важное значение имеет проблема формирования профессиональных качеств и навыков, повышения устойчивости организма человека к различным профессиональным заболеваниям на основе широкого использования средств и методов физической культуры. В статье рассмотрены особенности профессионально-прикладной физической подготовки студентов экономических специальностей.

Ключевые слова: студенты, профессионально-прикладная физическая подготовка, экономические специальности, физическая культура, качества, навыки.

На сегодняшний момент общество и государство претерпевают значительные трудности и изменения, которые в определённой мере оказывают влияние на формирование культуры личности, в том числе на физическую культуру. Без достаточного физического развития невозможно раскрыть потенциал человека, не только как индивида, но и как личности - элемента структуры общества. Физическая культура и спорт являются универсальными средствами при формировании человека как личности, проявляясь через его здоровье и возможности поддержания длительной работоспособности, что является не маловажным фактором для общества и государства в целом, т. к. уровень физической подготовленности и здоровья индивида и отдельной общности выступает социально - экономическим фактором развития государства [5].

Несомненно, на занятиях по физической культуре делается акцент на укрепление здоровья, формирование и совершенствование физической культуры студента. Однако стоит отметить и особое значение в системе физического воспитания студентов профессионально-прикладной физической подготовки.

В данной статье мы хотим рассмотреть особенности профессионально-прикладной физической подготовки студентов экономических специальностей.

Для студентов важное значение приобретает проблема формирования профессиональных качеств и навыков, повышения устойчивости организма человека к различным профессиональным заболеваниям на основе широкого использования средств и методов физической культуры. Так как студенты экономических специальностей в будущем станут бухгалтерами, экономистами, банковскими работниками, менеджерами – их работа не будет связана с особо тяжелыми физическими нагрузками, ведь это работники, преимущественно, умственного труда. И здесь перед преподавателями встает проблема воспитания студентов и их подготовка к совмещению умственных и физических нагрузок, чтобы в дальнейшем избежать мышечной гиподинамии и больших нервно-эмоциональных напряжений. [3]

Студенты должны понимать, что им предстоит в будущей профессии и начинать себя подготавливать уже с ВУЗа. Осознавая это, студенты стремятся укрепить свое здоровье, психологическое состояние, ведь не секрет что физическая культура способствует нормализации психологического состояния, тем самым преподаватели стараются разработать систему мотиваций и поощрений, предлагают участие в различных видах соревнований для студентов. Это и способствует массовости занятий. [2]

Так как профессиональная деятельность экономистов характеризуется однообразием рабочей позы, с напряженностью мышц спины, шеи, плечевого пояса; однотипной структурой двигательных действий; монотонностью работы с большой концентрацией внимания и напряжением зрительного анализатора, это все ведет к быстрому утомлению, снижению работоспособности и появлению ошибок. Это ухудшение состояния организма усугубляется и тем, что оно проявляется на фоне нервно-эмоционального напряжения, усиливающего физическое и психическое утомление организма, что приводит к снижению производительности труда, способствует возникновению профессиональных заболеваний.

Для избегания данных проблем, студентам уже сейчас стоит развивать в себе качества быстроты движений, устойчивость и переключение внимания, точность движений, выносливость к монотонной работе. [1]

Примеры занятий ФК, которая направлена на развитие и совершенствование физических и психофизических качеств:

- для развития общей выносливости предлагаются: бег на дистанции свыше 1000 м, кросс, бег на лыжах и коньках, плавание, гребля, езда на велосипеде, продолжительные прыжки со скакалкой, игры с мячом (футбол, баскетбол, ручной мяч).
- Для развития быстроты: бег с низкого старта на 20-30 м, бег на 30 м с хода, 15секундный бег на месте с различной частотой шагов, ведение баскетбольного мяча с быстрым изменением направления и скорости передвижения, ритмичные перемещения двух сложенных вместе ладоней рук с максимальной частотой, метание теннисного мяча в цель, метание теннисного мяча на дальность, метание набивного мяча вверх.
- Для совершенствования точности движений: броски баскетбольного мяча в корзину, в цель, по появляющимся мишеням, броски набивных мячей (весом 1,5-3 кг) и др.
- Для развития и совершенствования функции внимания: пробегание 20-30-метровых отрезков на указанное время по зрительным и звуковым сигналам, выполнение строевых упражнений на 6-8 и более счетов, а также упражнений по словесному объяснению преподавателя без предварительного показа. [4]

Занятие физической культурой, конечно, укрепляют здоровье, способствуют развитию определенных навыков, но не стоит и забывать про здоровый образ жизни: сон, сбалансированная еда, режим сна и отдыха и др. Одним из главных условий здорового образа является физическое самовоспитание и самосовершенствование. Физическое самовоспитание нужно понимать как процесс обдуманной, целеполагающей деятельности над собой. Сюда должны обязательно входить закаливание, массаж, утренняя зарядка, пробежка, прогулки на свежем воздухе. [5] Для самовоспитания и самосовершенствования нужна сила воли, поэтому большинство студентов

забрасывают занятия по укреплению здоровья и находят этому делу замену: отдых с друзьями в кафе, социальные сети, компьютерные игры.

Таким образом, профессионально-прикладная физическая культура для студентов экономических специальностей не только укрепляет здоровье, улучшает показатели общих физических качеств, но и формирует и специальные качества, умения и навыки, способствующие достижению готовности студента к успешной профессиональной деятельности.

Библиографический список:

1. <http://www.dslib.net/fiz-vospitanie/professionalno-prikladnaja-fizicheskaja-podgotovkastudentov-jekonomicheskogo.html>
2. <http://www.dissercat.com/content/professionalno-prikladnaya-fizicheskaya-podgotovkastudentov-ekonomicheskogo-fakulteta>
3. Барчуков И.С. Физическая культура и спорт: методология, теория, практика: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / И.С. Барчуков, А.А. Нестеров; под общ. ред. Н.Н. Маликова. – 3-е изд. - М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 525 с.
4. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения. – 2-е изд. - Ростов-наДону: Феникс, 2005. – 304 с.
5. Николаёнок Д.В. Формирование общекультурных компетенций студентов экономического факультета по средствам физической культуры и спорта / Д.В. Николаенок, А.С. Третьяков // Молодёжь Сибири - науке России: материалы междунар. научн-практич. конф. – Красноярск, 2016. - С. 264-267
ББК 88.3

ЗАНЯТИЯ СПОРТОМ, КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТА

Третьяков А.С. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

В статье рассматривается влияние занятий спортом на становление личности студента, в общем, и мотивационной сферы, в частности.

Ключевые слова: студенты, личностные особенности, спортсмены, тренировочный процесс

Для юношеского возраста (возрастные границы условны – от 15-16 до 21-25 лет) характерно завершение процесса роста, приводящего, в конечном итоге, к расцвету организма, создающего основания не только для особого положения молодого человека в учении, но и для овладения другими возможностями, ролями и притязаниями. С точки зрения возрастной психологии, в студенческом возрасте изменяются черты внутреннего мира и самосознания, эволюционируют и перестраиваются психические процессы и свойства личности, меняется эмоционально-волевой строй жизни.

Современный, постоянно изменяющийся мир требует от юношей активной жизненной позиции, определенной дерзости духа, умения принимать смелые решения и брать ответственность за свои действия. Таким образом, этот возраст является сосредоточением многих потенциальных возможностей человека, судьба которых часто зависит от поступков и выборов, сделанных в юношестве [4]. Именно в этот возрастной период необходимо знать о своих возможностях и ресурсах, ставить далекие цели и определять пути их достижения.

Вступление в зрелость (первоначальным периодом которой является юность) предъявляет особые требования относительной оформленности личности в совокупности всех ее сторон и структурных компонентов. Именно в юношеском возрасте гетерохронность развития ослабляется и организовывается в гармоничную, поистине особую черту личности - индивидуальность. Другими

словами личность юноши достигает значительного прогресса в общественной и трудовой сфере. Для юношества свойственны максимализм суждений, своеобразный эгоцентризм мышления: разрабатывая свои теории, юноша ведет себя так, как если бы мир должен был подчиняться его теориям, а не теории - действительности.

Именно в юности по-настоящему пробуждается данное природой стремление к другому полу. Это стремление может затмевать, несмотря на понимание, знания, убеждения и уже сформированные ценностные ориентации молодого человека. Юность – период жизни, когда над другими чувствами может доминировать всепоглощающая страсть к другому человеку.

Начав в отрочестве созидание своей личности, начав сознательно строить способы общения, молодой человек продолжает этот путь совершенствования значимых для себя качеств в юности. Однако у одних – это духовный рост через идентификацию с идеалом, а у других – выбор для подражания антигероя и связанные с этим последствия развития личности.

В этот период жизни человек решает, в какой последовательности он приложит свои способности для реализации себя в труде и в самой жизни.

Юность – чрезвычайно значимый период в жизни человека. Вступив в юность подростком, молодой человек завершает этот период истинной взрослостью, когда он действительно сам определяет для себя судьбу: путь своего духовного развития и земного существования. Он планирует свое место среди людей, свою деятельность, свой образ жизни. В то же время возрастной период юности может ничего не дать человеку в плане развития способности к рефлексии и духовности. Прожив этот период, выросший человек может остаться в психологическом статусе подростка.

В юности получает новое развитие механизм идентификации обособления. Также для этого возраста характерны свои новообразования.

Возрастные новообразования – это качественные сдвиги в развитии личности на отдельных возрастных этапах. В них проявляется особенности психических процессов, состояний, свойств личности, характеризующие ее переход на более высокую степень организации и функционирования. Новообразования юношеского возраста охватывают познавательную, эмоциональную, мотивационную, волевую сферы психики. Они проявляются и в структуре личности: в интересах, потребностях, склонностях, в характере.

Спорт, по сути своей, хорошее средство для воспитания личностных качеств. Роль спортивной деятельности в формировании характера заключается в том, что она образует те своеобразные потенциальные основы действий, в которых выражается характер человека, его индивидуальные особенности, воля. Но для того, чтобы выполняемые спортсменом действия в процессе тренировки стали устойчивыми, надежными, они должны сформироваться в систему навыков, благодаря которым в экстремальных условиях соревнований спортсмен проявляет бойцовский характер и способен совершать поступки без длительного размышления и колебаний [1,2].

Спортсмена характеризуют следующие качества:

1. Всестороннее физическое развитие, достигнутое на базе совершенствования в процессе спортивной деятельности жизненно важных физиологических функций организма.
2. Высокая степень общей работоспособности организма.
3. Выдающаяся (по сравнению с обычным средним уровнем) способность владения собственным телом, выражающаяся в совершенстве двигательных навыков, умений и сопутствующих им способностей - силы, выносливости, быстроты и координированности движений.
4. Высоко развитые процесс ощущений, особенно мышечно-двигательных и зрительных, а также процессы восприятия; повышенная способность подмечать и выделять существенные для выполняемой деятельности моменты в окружающей среде и в собственных движениях и действиях.

5. Способность выполнять требуемые движения по представлению с соблюдением необходимой их точности и эффективности.

6. Разностороннее развитие процессов внимания - его объема, сосредоточения, распределения, устойчивости и длительности, и в связи с этим высокая степень наблюдательности и ориентировки в окружающей среде.

7. Наглядно действенное и оперативное мышление, непосредственно проявляющееся в выполняемой деятельности и являющееся важным фактором ее результативности.

8. Хорошо развитая зрительная и мышечно-двигательная память.

9. Разностороннее развитие эмоциональных сторон личности; большой опыт переживания различных эмоциональных состояний и чувств, связанных с активными проявлениями личности; развитая способность управлять своими эмоциональными состояниями.

10. Положительные волевые стороны личности, способность к затрате максимальных волевых усилий для достижения требуемой цели; умение быстро ориентироваться и принимать правильные решения в ситуациях, требующих немедленных активных действий.

11. Морально-волевые качества личности: дисциплинированность, решительность, смелость, мужество, готовность к преодолению больших объективных и субъективных трудностей.

12. Таки социально-психологические качества личности, как общительность, чувства дружбы и товарищества, взаимопомощи, отзывчивости и уважения к другим людям.

13. Способность правильно оценивать действия других людей и свои собственные действия, умение прогнозировать их эффективность [3].

Уровень развития указанных особенностей у спортсменов, занимающихся разными видами спорта, различен. Это объясняется неодинаковостью психологической структуры разных видов спортивной деятельности.

Занятия спортом, являются эффективным средством не только физического развития человека, укрепления его здоровья, но и важной сферой общения и проявления активности людей, формой организации их досуга, оказывают большое влияние на все стороны жизни человека. В условиях учебно-тренировочного процесса формируются такие качества как: стрессоустойчивость, авторитет и положение юного дзюдоиста в кругу сверстников; закладываются основы уважительного отношения к старшим, развиваются навыки трудовой деятельности, совершенствуются эстетические идеалы и ценностные ориентации.

В ходе занятий спортом развиваются и совершенствуются целенаправленность характера (упорство, умение делать все до конца), повышается работоспособность, вырабатываются воля и умение управлять собой, своими эмоциями, формируются способности быстро находить выход из сложных ситуаций, своевременно и правильно реагировать на внешние раздражители, воздерживаться от ненужных действий и др.

В ходе тренировочного процесса закладываются важные коммуникативные качества личности: самообладание, терпимость, понимание действий другого человека. Тренируясь в коллективе своих товарищей, встречаясь на соревнованиях со своими противниками, спортсмен набирает опыт владения собой и ситуацией.

Формируется опыт человеческого общения, учится понимать и оценивать все стороны взаимодействия с другими людьми, как в спорте, так и вне его рамок.

Таким образом, педагогически правильно выстроенные занятия спортом позволяют создавать необходимые условия становления личности спортсмена, в общем, и мотивационной сферы, в частности.

В процессе занятий происходит процесс формирования успешной, способной к собственной реализации, сохраняющей чувство собственного достоинства личности, проявляющей чувства благородства, искренности и доброжелательности к окружающему миру.

Библиографический список:

1. Акимова, Л.Н. Психология спорта: Курс лекций. [Текст] / Л.Н Акимова. – Одесса: Студия Негоциант, 2004. – 127 с.
2. Третьяков, А.С. Личностные особенности студентов, профессионально занимающихся спортом / А.С. Третьяков, В.Ф. Гайкович, А.И. Федина // Молодёжь Сибири - науке России: материалы междунар. научн-практич. конф. –Красноярск, 2013. - С. 501-504
3. Холодов, Ж.К. Теория и методика физического воспитания и спорта. / Ж. К Холодов, В. С Кузнецов. – М.: Академия, 2003. – 323 с. 4. Шихи, Г. – Возрастные кризисы. / Г. Шихи. – СПб.: Ювента, 2003. – 211 с.

ПРИНЦИП САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СУДЕБНОЙ ВЛАСТИ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

Туманянц Е.С. Правозащитная общественная организация «Ассоциация
Европа в праве»

Аннотация: в статье рассматривается принцип самостоятельности судебной власти в Республике Армения и анализируется разница между принципами независимости и самостоятельности.

Ключевые слова. Судебная власть, суд, принципы, принцип самостоятельности.

В отличие от Конституции Российской Федерации, где прямо отмечено, что государственная власть в Российской Федерации осуществляется на основе разделения на законодательную, исполнительную, судебную и органы законодательной, исполнительной, судебной власти самостоятельны (статья 10), в Конституции Республики Армения данный принцип напрямую не закреплен. И как следствие, в отличие от других принципов судебной власти принцип самостоятельности судебной власти не полностью изучен армянскими правоведами и не закреплен в нормативно-правовых актах. В то же время вопрос о самостоятельности судебной власти конкретно не упоминается, и на данный принцип ссылаются при обсуждении других вопросов. Вот почему в армянской правовой литературе нет единого представления о содержании, объеме и значении принципа самостоятельности судебной власти, а также о важности данного принципа для укрепления судебной власти и статуса судов в государственной системе, что, в свою очередь, не дает возможности полностью раскрыть конституционно-правовой потенциал, который имеет судебная власть как институт государственной власти. Между тем научные исследования последнего десятилетия доказывают, что правовая характеристика судебной власти основана на принципе независимости судебной власти. В то же время в научных трудах, где упоминается принцип самостоятельности, он не подчеркивается как главный и важный принцип судебной власти. В этом контексте можно выделить работу профессора А. С. Гамбаряна «Судебная политика в Республике Армения», где он рассматривает дискреционные полномочия и в этом контексте ссылается на принцип самостоятельности судебной власти, отмечая, что хоть в Конституции Республики Армения данный принцип не закреплен, но он напрямую связан с конституционным принципом разделения властей. При этом профессор А. С. Гамбарян вышеизложенное обосновывает решениями Конституционного Суда Республики Армения, а также теорией конституционного права, где комментируется статья 5 Конституции Республики Армения (с изменениями по 27 ноября 2005 года) касательно принципа разделения и баланса властей [4, с. 173].

К вопросу о российской юридической литературе отметим, что например Е. Б. Абросимова, анализируя международные документы и российское законодательство, различает независимость в институциональном аспекте и независимость судебной власти и её носителей в содержательном значении этого термина. Независимость в институциональном аспекте понимается как

самостоятельность судебных учреждений и отдельных судей по отношению к другим государственным или общественным органам, а независимость судебной власти и её носителей в содержательном значении отождествляется с беспристрастностью [1, с. 211].

В. И. Анишина отмечает, что самостоятельность «это системообразующий признак статуса суда как ветви государственной власти, который включает в себя как принцип независимости судьи при осуществлении правосудия, так и автономное образование системы судебных органов, собственные полномочия и прерогативы, особые функции в правовой системе и собственные средства и методы взаимодействия с другими ветвями государственной власти» [2, с. 23].

По нашему мнению, принцип самостоятельности значительно широк, чем независимость, поскольку независимость лишь элемент идеи самостоятельности. Независимость судебной власти подразумевает внешнюю и внутреннюю автономию и самодостаточные возможности для организации полномочий и деятельности, а независимость судьи - это его беспристрастность при отправлении правосудия, а также запрет на какое-либо влияние на суд и судью не только со стороны властей, но и от кого-либо. Конечно, независимость имеет большое значение при отправлении правосудия, поскольку это условие и принцип эффективного отправления правосудия, но это и негативный принцип, поскольку он исключает какое-либо влияние.

Для самостоятельности требуется некоторый внутренний потенциал, конституционно закрепленные источники для его формирования и развития, а также в пределах действующего законодательства предполагается осуществление конституционных полномочий собственными средствами без внешнего и внутреннего влияния.

Рассмотрение статуса судебной власти в рамках принципа самостоятельности от других ветвей власти позволяет говорить не только о существовании своих отдельных, собственных и независимых полномочий, но и о ее собственном потенциале с правовыми, ресурсными и характерными чертами.

Считаем довольно актуальным идею профессора Г.А. Гаджиева о том, что конституционный правовой статус судебной власти будет более эффективным с точки зрения концепции самостоятельности [3, с. 9].

Пытаясь понять, какими должны быть общие и в первую очередь социально-политические условия, чтобы судебная власть была самостоятельной, американские авторы изучили опыт более чем 65 стран (в основном в Западной Европе, Латинской Америке, Африке и Азии) и пришли к следующему выводу: прежде всего, в стране должен быть «стабильный политический режим», во-вторых, должна действовать «система конкурирующих политических партий», в-третьих, должно быть «официальное признание государственной власти о горизонтальном действии всех властей» и в-четвертых, необходимо обеспечить «высокий уровень политической свободы» [7, с. 292].

В этом можно убедиться при изучении опыта Англии, Франции, Российской Федерации, Соединенных Штатов и других стран, когда «политическая воля» правительства сыграла решающую роль и значение [12, с. 3]. В этой связи вопрос заключается в том, каковы критерии для определения самостоятельности судебной власти, существуют ли такие универсальные критерии или нет. Отвечая на этот вопрос, западные ученые приходят к выводу, что таких критериев еще не существует, хотя они подчеркивают существование законной и сильной судебной власти, как в Соединенных Штатах, так и в ряде других стран [11, с. 7-8]. Что касается российских источников, то акцент делается на том, что «формирование таких критериев возможно только в отношении конституционных норм, действующего законодательства и правоохранительной практики» [9, с. 82]. Кроме того, также отмечается, что «конституционный принцип самостоятельности судебной власти подразумевает определенные запреты для других ветвей власти, и в первую очередь для законодательной власти, которая создает законы, которые суды должны соблюдать [9, с. 11].

Изучение западной юридической литературы доказывает, что существует социально-правовое невежество, отсутствие желания законодательной и исполнительной власти признавать судебную власть. Такое отношение к судебной власти является свидетельством

исследований, проведенных в Соединенных Штатах, Англии, Нидерландах и некоторых других западных странах [8, 9, 10].

Можно выделить ряд полномочий судов, которые формируют механизмы правового воздействия на общественные отношения и соответственно систему мер, которые являются механизмами реализации принципа самостоятельности судебной власти. В качестве главных из них можно выделить: осуществление правосудия в соответствии с Конституцией и законами Республики Армения, а также прямое применение общих принципов, что позволяет судам не зависеть от законодательства, если существует пробел в законодательстве или какое-либо противоречие; дискреционные полномочия, которые должны быть основаны на принципе законности и разделение властей, что позволит без законодателя, самостоятельно решать вопросы своей собственной юрисдикции.

В Республике Армения, после распада Советского Союза был принят закон Республики Армения «Об основах независимой государственности», когда судьи по своему усмотрению могли определять соответствие положений «прежнего законодательства», но на практике этого не случилось, что было обусловлено низким уровнем понимания свою самостоятельность и независимость.

Таким образом, можно отметить, что принцип самостоятельности, вытекающий из принципа разделения властей, а также из сущности судебной власти намного шире и в большем объеме раскрывает судебную власть, чем принцип независимости, поскольку принцип независимости является лишь элементом принципа самостоятельности: самостоятельность связана с субъектом, его внутренними качествами, поэтому самостоятельность - это способность действовать собственными силами, а независимость подразумевает отсутствие подчинения, т. е. исключение внешнего давления, которое влияет на поведение субъекта. Если гипотетически предположить, что отсутствуют попытки неправомерного вмешательства, то принцип независимости не будет предполагать возможность содержательного развития, поскольку цель уже достигнута. Что касается самостоятельности судебной власти, то она выражает сущность судебной власти, ее конституционный правовой объем и содержание, подчеркивая роль судебной власти в отношениях с другими ветвями власти, а ее характер и значение имеют решающее значение, она представляет собой степень свободы, которая одновременно служит и каждому члену общества и всему обществу. На основании вышеизложенного, считаем необходимым принципы, закрепленные в Конституции Республики Армения дополнить принципом самостоятельности судебной власти.

Библиографический список:

1. Абросимова, Е. Б. Независимость судебной власти // Судебная власть / под ред. И.Л. Петрухина. М.: ООО «ТК Велби», 2003.
2. Анишина, В.И. Конституционные принципы судебной власти Российской Федерации: формирование, содержание и перспективы развития. М.: РАП, 2006.
3. Гаджиев, Г.А. Конституционный принцип самостоятельности судебной власти в Российской Федерации.(На основе решений Конституционного Суда РФ 2000- 2002 годов) // Журнал российского права. 2003. №1.
4. Гамбарян, А.С. «Судебная политика в Республики Армения». Ереван, 2013, 364 с.
5. Конституция Республики Армения, принятая референдумом от 05.07.1995, с изменениями по 27 ноября 2005 года (Официальный Вестник Республики Армения 2005.12.05/Специальный выпуск, Ст. 1426) и 06 декабря 2015 года (Официальный Вестник Республики Армения 2015.12.21/Специальный выпуск. Ст. 1118).
6. Конституция Российской Федерации <http://www.constitution.ru/10003000/10003000-3.htm>
7. Abraham H. The Judicial Process. An introductory Analysis of Courts of the United States, England and France. N.Y., 1996. P. 292.
8. Freeman S. Constitutional Democracy and the Legitimacy of Judicialreview // Law and Philosophy. 1990/1991. N 4. P. 327-370.

9. Green B., Zacharias F. Regulating Federal Prosecutors Ethics // Vanderbilt Law Review. 2002. P. 384-439.
10. Knight J., Epstein L. On the Struggle for Judicial Supremacy // Law and Society Review. 1996. Vol. 30. N 1. P. 87-115.
11. Lasser W. The Limits of Judicial Power. The Supreme Court in American Politics. L., 1988. P. 7, 8.
12. Wasby St. The Supreme Court in the Federal Judicial System. Chicago, 1999. P. 3.

ББК 65.5я73

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕГИОНОВ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ И КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Уварова Т.А., Молодан И.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: Статья посвящена проблеме развития двусторонних экономических отношений между Красноярским краем и регионами КНР. В современных условиях эти отношения должны строиться с учетом экономических интересов двух сторон и ориентированы на развитие высокотехнологичных производств в различных отраслях национальной экономики.

Ключевые слова: внешняя торговля, совместное производство, экономические интересы.

Российско-китайские экономические связи имеют давнюю историю и играют важную роль в развитии экономик России и КНР. В современных условиях усилилось внимание к укреплению и развитию внешнеэкономических связей двух стран. Это связано с существенным изменением геополитической ситуации в мире, усилением интеграционных процессов в азиатском регионе. Особый интерес представляет исследование межрегиональных связей, в том числе Красноярского края и ряда районов Китая - провинций Хэйлунцзян, Цилинь, а также Маньчжурии и автономного района Внутренняя Монголия.

Внешнеторговые отношения Красноярского края с Китаем в 2017 году характеризуются данными, представленными в таблице 1.

Таблица 1. Результаты внешней торговли Красноярского края с КНР в 2017 г.

	Стоимость, тыс. долларов США	Доля в общем объеме, %	Темп роста к 2016 г., %
Товарооборот	1 338 034, 9	18, 4	146, 5
Экспорт	1 015 723, 7	16, 8	145,8
Импорт	322 311,2	26,6	148,7

Составлено по [1].

Анализ результатов внешней торговли Красноярского края и Китая в 2017 году показывает, что Китай является важным внешнеторговым партнером края: в рейтинге экспорта Китай занимает второе место, а в рейтинге импорта – первое, то есть Китай – крупнейший импортер Красноярского края. В 2017 году внешняя торговля с Китаем существенно увеличилась, в среднем на 50% по сравнению с предыдущим годом. При этом товарная структура экспорта и импорта с Китаем достаточно устойчива. В экспорте края в Китай преобладают сырьевые товары - древесина и изделия из неё (49,7%), руды, шлак и зола (36,0%), каучук и резино-технические изделия, а также

строительные материалы. Импорт Китая представлен продукцией обрабатывающей промышленности - это оборудование, бытовая химия и текстиль. Таким образом, товарная структура не может быть признана удовлетворительной – Красноярский край является сырьевой базой для КНР, и одновременно рынком сбыта готовой продукции. Торговые и в целом экономические отношения следует развивать в направлении учета интересов обеих сторон и роста потенциала как экономики Красноярского края, так и КНР.

Следует стремиться привлекать на территорию края китайские инвестиции для создания совместных высокотехнологичных производств. Также приоритетным является направление совместных научных исследований в сфере сельского хозяйства, лесопереработки, промышленности. Перспективными являются совместные проекты в области культуры, туризма и логистики.

На современном этапе преобладают переговорные процессы, осуществляемые на уровне правительств, а также между предприятиями и предпринимателями. В качестве примера можно назвать формирование двустороннего сотрудничества Красноярского края и автономного района Внутренняя Монголия (АРВМ КНР). За 2017 год состоялось 11 визитов делегаций представителей официальных и деловых кругов АРВМ КНР в регион, а также 2 визита региональных делегаций на территорию китайской провинции. Китайскую сторону заинтересовало развитие экономических связей в сфере промышленности, сельского хозяйства, деревообработки, туризма, малого и среднего предпринимательства. Китайские партнеры вышли с предложением о заключении соглашения о сотрудничестве между двумя регионами.

Делегации Красноярского края приняли участие в международных торгово-экономических выставках на территории АРВМ (август, сентябрь), в ходе которых состоялась презентация потенциала Красноярского края, переговоры между деловыми кругами регионов, подписание ряда соглашений о сотрудничестве между вузами и деловыми сообществами. На официальной встрече в Народном Правительстве АРВМ китайской стороне был передан согласованный российской стороной проект соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и гуманитарном сотрудничестве между Правительством Красноярского края и Народным Правительством АРВМ. После согласования китайской стороной указанный документ планируется подписать в 2018 году [2].

Однако реализация достигнутых соглашений пока не осуществляется. И это основная проблема, решения которой пока нет. Определенные предложения по активизации двустороннего взаимодействия предлагаются предпринимателями и экспертами [3]. Обобщив их, можно сказать, что необходимо разработать государственную программу поддержки российско-китайских экономических отношений с учетом экономических интересов Красноярского края. И прежде всего требуется совершенствование инвестиционной политики в этой сфере.

Библиографический список:

1. Таможенная статистика внешней торговли // Федеральная таможенная служба Сибирское таможенное управление. stu.customs.ru (дата обращения: 10.04.2018).
2. О международных и внешнеэкономических связях Красноярского края в 2017 году // Министерство иностранных дел Российской Федерации. URL: http://www.mid.ru/vnesneekonomiceskie-svazi-sub-ektov-rossijskoj-federacii/asset_publisher/ykggrK2nCl8c/content/id/3076942 (дата обращения: 10.04.2018).
3. Тавровский Ю. Российско-китайские отношения нуждаются в ручном управлении // Независимая газета. 12.02.2018. URL: <http://www.ng.ru/authors/4315>.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ульянова В.С., Лобанова Е.Э. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация. В статье проводится анализ различных систем мотивации персонала применительно к торговой организации, делается обзор материальных и нематериальных систем мотивации, а также вывод о необходимости применения этих видов в комплексе.

Ключевые слова: организация, персонал, мотивация труда, материальная система мотивации труда, нематериальная система мотивации труда, премия, заработная плата.

Актуальность исследования вопросов мотивации персонала в условиях формирования стратегии развития торгового предприятия определяется двумя факторами: возрастающей популярностью стратегического подхода в управлении предприятиями, а также важной ролью средств мотивации труда в повышении производительности персонала. Особенно на торговых предприятиях средства мотивации труда дают ощутимый эффект, который показал ряд предприятий при переходе от планово-распределительной системы хозяйствования к рыночной экономике – при внедрении простейших форм мотивации персонала качество обслуживания в магазинах резко возросло за счет личной заинтересованности продавцов в увеличении продаж.

Для торговой организации очевидным применение материальных средств стимулирования, которые зависят от товарооборота, как общего, так и индивидуального. Однако, в торговой деятельности важно сочетать различные виды стимулирования персонала и умело применять их на практике стратегического кадрового планирования.

Наиболее значимым является деление систем стимулирования на материальное и нематериальное. При этом авторами, как правило, придается особое значение материальному стимулированию как наиболее действенному в системе мотивации персонала.

Так, например, Т. Олейникова указывает, что наиболее эффективной является денежная мотивация, но она и самая дорогая для компании. Денежная мотивация может быть оформлена как часть заработной платы, формирующая основной ее компонент [9, с. 8].

Рассуждая о правильном построении системы материальной денежной мотивации, В.И. Тумасова пишет, что можно применять эти стимулы следующим образом:

- изменить систему оплаты труда от твердого оклада на оплату по результатам продаж;
- внедрить гибкую систему премирования, опять же ориентированной на результаты деятельности как личные, так и командные;
- изменить соотношение между фиксированной и плавающей частью заработной платы в пользу гибкой ее части, ориентированной на результат [12, с. 189].

А.Б. Лукьяненко выделяет четыре инструмента материальной мотивации: оплата труда, премии, процент и бонусы [8, с. 17]. Д.И. Глик также говорит об экономических методах мотивации, подразделяя их на прямые экономические методы: повременная оплата труда, сдельная оплата труда, плата за отсутствие прогулов, оплата за обучение, премии; а также косвенные экономические методы: групповые премии, доплата за стаж, льготное питание, дополнительные выплаты и компенсации, социальная защита [3, с. 404].

Наиболее распространенным методом материального стимулирования является премирование, которое может быть выражено в различных системах. Варианты реализации систем премирования предложены Е. Лобынцева [7, с. 16]:

Оклад	+	% от оборота	+	% от продаж	+	% от заказов
По дням		– фиксированный		– фиксированный		– фиксированный
По часам		– прогрессивный		– прогрессивный		– прогрессивный

		– регрессивный		– регрессивный		– регрессивный
--	--	----------------	--	----------------	--	----------------

Рисунок 1 – Варианты реализации системы премирования

Сотрудник может получать различные бонусы исходя из оборота, количества продаж или количества заказов. Его премиальные могут увеличиваться с ростом объема, уменьшаться или оставаться неизменными.

Т. Олейникова выделяет следующие показатели эффективности систем премирования и иных методов материального стимулирования: КРІ и МВО [9, с. 8].

КРІ (Key Performance Indicators - ключевые показатели эффективности) представляет собой систему, отражающую эффективность и результативность функций управления, бизнес-процессов, а также выполнения конкретной деятельности компании. КРІ эффективно применять в отношении высшего руководящего персонала, так как именно они определяют достижение стратегических целей компании и достижение конкретных результатов. Как правило, оцениваются результаты за год.

МВО (Management by Objectives - управление по целям) представляет собой систем, отражающую степень достижения целей, поставленных перед компанией. Этот показатель более применим в проектном управлении, в котором есть четко параметризованный проект, с заданными индикаторами, достижение или не достижение которых дает повод применять МВО. Как правило, МВО считается поквартально[20, с. 8].

В мотивационных разделах стратегий по персоналу торговых организаций часто прописываются так называемые комиссионные, которые предполагают вознаграждение, выплачиваемое при реализации определенного товара. Система комиссионных вознаграждений направлена на стимулирование выполнения доходной части бюджета компании. Чаще всего она применяется для мотивации работников коммерческого блока, цель которых – найти и «удержать» клиентов компании, заинтересовать потенциальных клиентов в работе именно с этой организацией, выполнить личный и коллективный план продаж или предоставления услуг. Начисление и размер комиссионных вознаграждений напрямую зависят от соответствия объемов фактических продаж объемам запланированных продаж.

Что касается выплат социального характера, некоторые из них регулируются Трудовым кодексом РФ [1], например ст. 255 и 256 (отпуск по беременности и родам и отпуск по уходу за ребенком). Корпоративными стандартами могут быть предусмотрены и иные выплаты, такие как предоставление материальной помощи в случае смерти близкого родственника работника, при рождении ребенка, при выходе работника на пенсию и т.д. Н.Б. Пчелинцева указывает на следующие категории льгот, которые могут быть использованы в качестве материального стимулирования:

- оплаченные праздничные дни;
- оплаченные отпуска;
- оплаченные дни временной нетрудоспособности;
- оплаченное время перерыва на отдых;
- оплаченное время на обед;
- медицинское страхование на предприятии;
- дополнительное пенсионное страхование на предприятии;
- страхование от несчастных случаев;
- страхование по длительной нетрудоспособности;
- страхование туристов от несчастных случаев;
- помощь в получении образования, профессиональной подготовке и переподготовке; – участие в распределении прибылей;
- продажа работниками акций компании;
- предоставление в пользование работникам объектов отдыха и развлечений;
- предоставление бесплатных стоянок для автомобилей;

– предоставление помощи в переезде на новое место работы [1].

Все эти нематериальные виды стимулирования подходят, в том числе, и для крупной торговой организации и могут быть прописаны в ее стратегии по персоналу или кадровой политике.

Несмотря на очевидную эффективность, материальное стимулирование имеет свои недостатки. Как отмечает Л.И. Круглова, при управлении мотивацией персонала исключительно с помощью денег (зарплаты, бонусов, штрафов и т.д.) вполне можно достичь приемлемого уровня соответствия стандартам работы, но вряд ли удастся получить выдающиеся результаты. Заработная плата (оклад) – не мотиватор, а «кнут» и одновременно «пряник», задающие диапазон для действий работника (что можно и чего нельзя делать, за что поощряют). При этом руководитель, использующий исключительно материальные стимулы, больше напоминает дрессировщика, который «подкармливает» сотрудников за правильные действия и «наказывает рублем» за нарушение установленных регламентов и требований. Но проблема в том, что простое выполнение стандартов не обеспечивает результата. Так, на одном из восточноевропейских заводов компании «Форд» недовольные рабочие устроили своеобразную забастовку – стали работать в строгом соответствии со стандартами и регламентами, но не более того. Производительность упала на 25% [5, с. 23].

Таким образом, материальное стимулирование наиболее эффективно в сочетании с средствами нематериального стимулирования.

Итак, в стратегическом управлении торговой организацией важной частью стратегии по персоналу является система мотивации труда. Она может быть построена самым различным образом, однако, наиболее эффективным является сочетание материальных и нематериальных стимулов, которые позволят добиться максимальной производительности от сотрудников.

Библиографический список:

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 29.12.2017) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 1. – Часть I. – Ст. 3.
2. Власова Е., Копачевская Т. Система мотивации – как привлечь и удержать // Управление персоналом. – 2010. – № 8. – С. 45-51.
3. Глик Д.И. Подбор торгового персонала. – М.: ООО «Новая правовая культура», 2014. – 695 с.
4. Корзенко Н.И. Стимулирование и мотивация труда в организации // Вестник Челябинского государственного университета. – 2015. – № 1(356). – С. 127-128.
5. Круглова Л.И. От мотивации персонала – к высоким результатам // Руководитель автономного учреждения. – 2010. – № 6. – С. 16-23.

ББК 65.052.201.4

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Ходос А.С. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: строительная отрасль является значимой отраслью экономики. Кроме того, строительная сфера характеризуется большим количеством участников. Налогообложение организаций осуществляющих деятельность в строительной отрасли имеет свои особенности. Существует два способа ведения строительной деятельности: хозяйственный и подрядный, от выбора которого зависит метод исчисления налогов. Сделан вывод, что имеется необходимостью дальнейших исследований в области налогообложения в строительной отрасли.

Ключевые слова: строительство, налогообложение, строительная организация, налоговая система, налоговое законодательство.

Строительство представляет собой самостоятельную отрасль экономики страны, которая предназначена для ввода в действие новых, а также реконструкции, ремонта и технического перевооружения действующих объектов производственного и непромышленного назначения. Определяющая роль отрасли строительство заключается в создании условий для динамичного развития экономики страны.

Строительная отрасль характеризуется большим количеством участников в лице инвесторов, заказчиков, подрядчиков, сотрудничество которых основывается на заключении договоров гражданско–правовых форм. Сотрудничество такого типа придает процессу налогообложения еще более специфичный и усложненный вид.

Необходимо отметить, что существует два способа осуществления строительства, от которых также зависит порядок налогообложения: хозяйственный и подрядный.

При хозяйственном способе строительство осуществляется только силами заказчика. В этом случае инвестор (заказчик) ведет строительные работы самостоятельно, без привлечения подрядчика и заключения договора строительного подряда. Чаще всего эту форму применяют при небольших объемах работ таких как реконструкция, расширение и ремонт действующих предприятий, зданий и сооружений.

Отличающей особенностью подрядного способа от хозяйственного является наличие договорных отношений между заказчиком и другими участниками инвестиционного проекта, осуществляющими строительство. Подрядный способ наиболее эффективен при выполнении больших объемов сложных строительных работ.

Помимо этого, налоговое законодательство предусматривает применение строительными организациями общей системы налогообложения (ОСНО) и упрощенной системы налогообложения (УСН). В таблице 1 представлена характеристика вышеуказанных режимов налогообложения.

Таблица 1

Характеристика режимов налогообложения, применяемые строительными организациями

Показатели	ОСНО	УСН объект «доходы»	УСН объект «доходы минус расходы»
Налоги к уплате (кроме обязательных для всех: взносы, НДФЛ, транспортный налог)	Налог на прибыль, НДС, налог на имущество организаций	Единый налог, уплачиваемый в связи с применением УСН	
Условия применения	Регистрация юридических лиц (ЮЛ)	Регистрация ЮЛ + подача уведомления (ст.346.13 НК РФ) Форма уведомления (Приложение № 1 к приказу ФНС России от 02.11.2012 № ММВ-7-3/829)	
Ограничения по применению	Ограничений нет	<ul style="list-style-type: none"> – доход в течении отчетного периода не превышает 112,5 млн. руб. – средняя численность наемных работников не превышает 100 чел. – наличие филиалов – остаточная стоимость основных средств превышает 150 млн. руб. – доля участия других организаций не больше 25 % 	

Налоговая база	Денежное выражение прибыли (ст.274 НК РФ)	Денежное выражение доходов (п.1 ст.346.18 НК РФ)	Денежное выражение доходов, уменьшенных на величину расходов (п.2 ст.346.18 НК РФ)
Налоговая ставка (%)	20%	6%	15%
Отчетный период	Первый квартал, полугодие, девять месяцев	Первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года	
Налоговый период	Календарный год	Календарный год	
Представление налоговой декларации по итогам налогового периода	Представляется по итогам года не позднее 28 марта	Представляется не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом	
Ведение бухгалтерского учета и предоставление бухгалтерской отчетности в налоговый орган	Ведется в общем порядке и предоставляется 1 раз в год, в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ		
Налоговый учет	Ведется на основе регистров налогового и бухгалтерского учета	Ведется книга учета доходов и расходов (ст.346.24 НК РФ)	

Главной особенностью налогообложения предприятий строительной отрасли, является то, что участники строительства могут находиться на разных системах налогообложения, что влечет определенные последствия в части возможности применения вычета по налогу на добавленную стоимость (НДС). При варианте, когда подрядчик применяет УСН, а субподрядчик находится на общей системе налогообложения, подрядчик не обязан начислять НДС на стоимость выполненных работ. В случае если организация, перешедшая на УСН, выпишет заказчику счет-фактуру и выделит в нем НДС, то ей придется предоставить декларацию по НДС за данный налоговый период и уплатить в бюджет налог, указанный в счете-фактуре (пп.1 п. 5 ст. 173 НК РФ). Налог на добавленную стоимость по материальным ресурсам, которые использованы при выполнении строительных работ организация не сможет предъявить к вычету из бюджета, так как не является плательщиком НДС. Если субподрядчик применяет УСН, а подрядчик находится на общей системе налогообложения, то в этом случае, принимая работы от субподрядчика, подрядчик не сможет предъявить к вычету НДС по данным работам, так как субподрядчик не выставит ему счет-фактуру с выделенным НДС.

Подрядчику необходимо начислить НДС со всей стоимости работ, выполненных для заказчика.

Оформление счетов-фактур будет проводиться следующим образом. Закончив определенный этап работ по договору, субподрядчик сдает их подрядчику, при этом не выставляет счет-фактуру (либо выставляет, но пометкой «Без НДС»). Подрядчик включает в состав расходов стоимость работ, выполненных субподрядчиком.

Выполнив все работы по договору, подрядчик сдает их заказчику. При этом подрядчик выставляет счет-фактуру, регистрирует его в книге продаж и отражает соответствующую сумму в декларации по НДС. Получив от подрядчика счет-фактуру, акт сдачи-приемки выполненных работ, заказчик примет сумму НДС к вычету, если он является плательщиком НДС.

В случае, когда подрядчик и субподрядчик используют упрощенную систему налогообложения, то они оба освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость. Следовательно, выписывать счет-фактуру с указанием НДС они не должны. Это означает, что заказчик по выполненным работам не сможет принять НДС к вычету из бюджета.

Представленные в работе особенности налогообложения деятельности предприятий строительной отрасли необходимо учитывать при организации налогового учета как фундамента для правильного регулирования и координации деятельности строительной организации. При этом сама процедура организации налогового учета на конкретном предприятии требует дополнительного исследования особенностей его деятельности.

Библиографический список:

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.01.2016) (с изм. и доп. вступ. В силу с 01.10.2016) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.consultant.ru.

2. Адамов, Н.А. Особенности договора строительного подряда и проблемы нормативного регулирования взаимодействия заказчиков и подрядчиков, / Н.А. Адамов // Бухучет в строительных организациях – 2014 –№12 – С. 54 – 59.

3. Демина, Ю.М. Налоговые споры строительных организаций: актуальные вопросы, / Ю.М. Демина // Бухучет в строительных организациях – 2016 –№6 – С. 48 – 52.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕБНОЙ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ СПО

Чабаевская Е.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности учебной мотивации студентов получающих среднее профессиональное образование. В статье проанализированы факторы влияющие на удовлетворенность будущей профессией.

Ключевые слова: учебная мотивация, мотивационная сфера, среднее профессиональное образование, профессиональная мотивация, обучение.

Успеваемость учащихся зависит в основном от развития учебной мотивации, а не только от природных способностей. Между этими двумя факторами существует сложная система взаимосвязей. При определенных условиях (в частности, при высоком интересе личности к конкретной деятельности) может включаться так называемый компенсаторный механизм[4]. Недостаток способностей при этом восполняется развитием мотивационной сферы (интерес к предмету, осознанность выбора профессии и др.), и школьник/студент добивается больших успехов.

Однако дело не только в том, что способности и мотивация находятся в диалектическом единстве, и каждый из них определенным образом влияет на уровень успеваемости. Сильные и слабые студенты отличаются вовсе не по интеллектуальным показателям, а по тому, в какой степени у них развита профессиональная мотивация. Конечно, из этого вовсе не следует, что способности не являются значимым фактором учебной деятельности. Подобные факты можно объяснить тем, что существующая система конкурсного отбора в учебное учреждение, так или иначе, проводит селекцию абитуриентов на уровне общих интеллектуальных способностей. Те, кто выдерживает отбор и попадает в число первокурсников, в целом обладают примерно одинаковыми способностями [6].

В этом случае на первое место выступает фактор профессиональной мотивации; одну из ведущих ролей в формировании «отличников» и «троечников» начинает играть система внутренних побуждений личности к учебно-познавательной деятельности в учебном учреждении. В самой сфере профессиональной мотивации важнейшую роль играет положительное отношение к профессии, поскольку этот мотив связан с конечными целями обучения. Если студент разбирается

в том, что за профессию он выбрал и считает ее достойной и значимой для общества, это, безусловно, влияет на то, как складывается его обучение.

Таким образом, формирование положительного отношения к профессии является важным фактором повышения учебной успеваемости студентов. Но само по себе положительное отношение не может иметь существенного значения, если оно не подкрепляется компетентным представлением о профессии (в том числе и пониманием роли отдельных дисциплин) и плохо связано со способами овладения ею.

Вместе с тем положительная мотивация позволяет компенсировать недостаточное развитие тех или иных сторон личности, создает предпосылки для их доведения до необходимого уровня в процессе профессиональной адаптации и обучения. Мотивационная сфера обеспечивает личностный уровень регуляции профессиональной деятельности[6].

Среднее профессиональное образование как один из ранних этапов профессионализации актуализирует развитие, прежде всего познавательной мотивации. Данная группа мотивов (стремление к творческой исследовательской деятельности, процесс решения познавательных задач, самообразование и ориентация на новые знания) является единственно адекватной учебной задачей, поэтому ее развитию уделяется основное внимание в процессе обучения.

Учебная мотивация учащихся СПО в сравнении с таковой у учеников школ характеризуется ростом значимости социальных мотивов учения, связанных с требованиями профессии (профессиональная идентификация, ролевая спецификация, построение адекватного профессионального Я-образа), и ответственности за профессиональные выборы (профессионального направления, специальности, учебного заведения, места работы, определение дальнейшей образовательной и карьерной траектории). Социальная и профессиональная среда обязывает учащегося использовать результаты учения на практике (система учебных практик, стажировок, проектной деятельности), а также стимулирует к самостоятельному проектированию собственного профессионального пути. Эта группа опосредованных мотивов связана с целями и ценностями, лежащими вне самой учебной деятельности, но частично удовлетворяющимися в ней.

Очевидно, в круг проблем, связанных с изучением отношения студентов к избранной профессии, должен быть включен целый ряд вопросов. Это:

- 1) удовлетворенность выбором профессии;
- 2) динамика удовлетворенности от курса к курсу;
- 3) факторы, влияющие на формирование удовлетворенности: социально-психологические, психолого-педагогические, дифференциально-психологические, в том числе и половозрастные;
- 4) проблемы профессиональной мотивации, или, другими словами, система и иерархия мотивов, определяющих позитивное или негативное отношение к избранной профессии.

Эти отдельные моменты, как и отношение к профессии в целом, влияют на эффективность учебной деятельности студентов. Они, в частности, сказываются на общем уровне профессиональной подготовки, и потому данная проблема входит в число вопросов педагогической и социально-педагогической психологии. Но есть и обратная зависимость: на отношение к профессии, безусловно, влияют различные стратегии, технологии, методы обучения; влияют на него и социальные группы[6].

Другой важный фактор связан с мотивом творчества в будущей профессиональной деятельности, тягой к творчеству и теми возможностями, которые представляет для этого работа по специальности. Исследования показали, что данный фактор более значим для успевающих, менее значим для неуспевающих учащихся. Формирование творческого отношения к различным видам профессиональной деятельности, стимулирование потребности в творчестве и развитии способностей к профессиональному творчеству - необходимые звенья системы профессионального обучения и профессионального воспитания личности[5].

Несмотря на то, что удовлетворенность профессией обусловлена множеством факторов, ее уровень поддается вероятностному прогнозированию. Очевидно, эффективность такого прогноза определяется тем комплексом методик, которые будут применены для диагностики интересов и склонностей личности студента, его установок, ценностных ориентаций, а также характерологических особенностей[2].

Таким образом, правильное выявление профессиональных интересов и склонностей является важным прогностическим фактором удовлетворенности профессией в будущем. Причиной неадекватного выбора профессии могут быть как внешние (социальные) факторы, связанные с невозможностью осуществить профессиональный выбор по интересам, так и внутренние (психологические) факторы, связанные с недостаточным осознанием своих профессиональных склонностей или с неадекватным представлением о содержании будущей профессиональной деятельности.

Библиографический список:

1. Дятлов В.А. Управление персоналом: Учебник для вузов / В.А.Дятлов, А.Я.Кибанов, Ю.Г.Пихало. – М.: Академия, 2000. – 736с. (2)
2. Климов, Е.А. Психология профессионального самоопределения / Е.А. Климов. - Ростов н/Д., 1996 (6)
3. Немов Р.С. Психология: Учеб. для студентов высших пед. учеб. заведений: в 3 кн. кн 1. Общие основы психологии. – 3-е изд. – М.: ВЛАДОС, 1997. – 688с. (10)
4. Одегов, Ю.Г. Управление персоналом: Учебник / Ю.Г. Одегов, П.В.Журавлев. – М.: Финстатинформ, 1997. – 877 с. (12)
5. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я.Кибанова. – М.: Инфра-М, 2001. – 512 с. (15)
6. Хекхаузен, Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. – СПб.: Речь, 2001. (17) ББК 88.566

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И ЭТИКА

Чащин Д.К., Сербинович В.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: В данной статье раскрывается два понятия: корпоративная культура и корпоративная этика. Рассматриваются их индивидуальные особенности и элементы и важность их соблюдения.

Ключевые слова: корпоративная культура, корпоративная этика, нормы поведения, компания, стиль, моральные принципы, правила.

Стоит начать с того, а что такое корпоративная культура и корпоративная этика?

Корпоративная культура — это совокупность моделей поведения, которые приобретены организацией в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, показавших свою эффективность и разделяемых большинством членов организации.

Таким образом, элементами корпоративной культуры являются:

1. Видение развития компании – направление, в котором движется организация, её стратегические задачи;
2. Ценности – что является наиболее важным для компании;
3. Традиции (история) – сложившиеся со временем привычки, ритуалы;
4. Нормы поведения – этический кодекс организации, в котором прописаны правила поведения в определённых ситуациях (например, в McDonald's создали целое руководство толщиной 800 страниц в котором прописана буквально каждая возможная ситуация и одобренные руководством варианты действий сотрудников по отношению друг к другу и клиентам компании);

5. Корпоративный стиль – внешний вид офисов компании, интерьер, фирменная символика, дресс-код сотрудников;
6. Взаимоотношения – правила, способы коммуникации между департаментами и отдельными членами коллектива;
7. Вера и единство команды ради достижения определенных целей;
8. Политика ведения диалога с клиентами, партнерами, конкурентами;
9. Люди – сотрудники, которые разделяют корпоративные ценности компании.

Все элементы должны полностью приниматься и поддерживаться сотрудниками. Если отмечается несогласие, работник может предпринимать способы влияния на остальных, чтобы создать некоторую группировку. Это ведет к ряду проблем, так как коллектив становится неуправляемым. Отмечается негативное влияние на облик компании, поэтому система корпоративной культуры организации должна претерпевать изменения.

Внутренняя культура организации выполняет ряд важных функций, которые, как правило, определяют эффективность компании. Многие руководители рассматривают корпоративную культуру как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать людей на достижение общих целей, увеличивающий доходность и процветание организации. По этой причине к её созданию и развитию нужно прикладывать силы, а не пускать всё на самотёк.

Если рассматривать корпоративную культуру некоторых стран, можно найти сильные отличия. Полное копирование невозможно, так как уровень жизни, менталитет, несколько отличаются.

Корпоративная культура в европейских странах включает следующие элементы:

- помощь в адаптации новичков;
- продвижение ценностей, размещение лозунгов на плакатах, брошюрах;
- проведение выступлений с целью рассмотрения ценностей, правил и целей;
- вдохновение сотрудников на работу различными методами. Корпоративная культура организации на примере в России:

- Празднование торжеств в офисе или за его пределами;
- Проведение спортивных мероприятий, в том числе вместе с компаньонами; □ Пение корпоративного гимна;
- Совместные поездки, отдых, празднования по различным поводам; □ Прочие традиции.

В других странах культура помогает адаптироваться, сплотиться, почувствовать себя частью команды. В России она также нацелена на это, но не всегда проработана. В связи с отличиями менталитета, граждане не всегда готовы петь, тратить своё время на праздники, поэтому не разделяют культурный уклад организации.

Корпоративная этика представляет собой систему моральных принципов, норм и правил нравственного поведения, которые оказывают регулирующее воздействие на взаимоотношения внутри организации. Эти правила, принципы, нормы вырабатываются для деятельности и жизни в определенной организации, компании, профессиональном объединении и других деловых сообществах, при этом, могут сильно различаться между собой. Именно наличие или же отсутствие корпоративной этики в определенной организации ощутимо влияет на атмосферу и общее настроение, которое царит среди её сотрудников.

Одна из главных особенностей корпоративной этики – это возможность каждому сотруднику почувствовать себя членом команды, при этом, правилам и нормам должны придерживаться на всех уровнях, начиная от простых сотрудников до менеджеров высшего звена.

Создание и соблюдение положительно этики в коллективе – это непростой труд, который, в итоге приносит золотые плоды: сотрудники начинают ценить друг друга и со всей ответственностью работают на благо компании, которая обзаводится безупречным имиджем и добывает для себя звание «успешной и развивающейся» организации.

Таким образом, из вышесказанного, можно сказать, что корпоративная культура и корпоративная этика являются двумя важными элементами внутриорганизационной деятельности. Они являются основополагающими для всех организаций, а также являются мощными стратегическими инструментами для руководителей, так как они позволяют направить людей в нужное русло для процветания компании.

Библиографический список:

1. Барков С.А. Социология организаций; Издательство МГУ - Москва, 2012. - 288 с.
2. Козлов В.В. Корпоративная культура; Альфа-Пресс - Москва, 2012. - 304 с.
3. Колесников А.В. Корпоративная культура современных организаций. Курс лекций; Альфа-Пресс - Москва, 2012. - 448 с.
4. Дусенко, С.В. Профессиональная этика и этикет / С.В. Дусенко. - М.: Academia, 2015. - 224 с.
5. Шеламова, Г.М. Основы этики и психологии профессиональной деятельности / Г.М. Шеламова. - М.: Академия, 2017. - 176 с.

ББК 65.291.592

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Черкашина Т.Е., Лобанова Е.Э. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

В статье изложены основы и значимость логистической деятельности транснациональной компании. На примере торгового предприятия г. Красноярска транснациональной компании показана возможность совершенствования ее логистической деятельности

Ключевые слова: транснациональная компания, логистическая деятельность, поставка товаров, логист. схема движения товара

В современных рыночных условиях логистическая система является одним из ключевых аспектов деятельности предприятий. Объектом логистического управления являются потоки, потоковые процессы, любые процессы, связанные с перемещением. Основной задачей логистики является оптимизация внутренних и внешних материальных потоков, а также сопутствующих им информационных и финансовых потоков, оптимизация бизнес-процессов с целью минимизации общих затрат ресурсов.

Сущность логистической службы предприятия заключается в следующих функциях: оперативно-календарное планирование выпуска готовой продукции; оперативное управление технологическими процессами производства; планирование поставок материальных ресурсов; контроль качества продукции; поддержание стандартов качества продукции и сервиса. [2, с. 80] Важность логистики в области интернационального бизнеса, сложно переоценить. В развитых странах доля транспортной логистики в среднем составляет 13–14 % от ВВП. В Ирландии данный показатель достигает 14,2 %, в Гонконге — 13,7 %, в Сингапуре -13,9 %, в Германии -13 %. Мировой рынок транспортной логистики оценивается в 2,7 триллиона долларов США, т. е. порядка семи процентов мирового ВВП. Это свидетельствует о том, что многие страны обращают особое внимание на развитие данного сектора как одного из источников национального дохода. [1]

Проанализируем логистическую деятельность одной транснациональной компании, а именно компании «Аидас» на примере торгового предприятия ООО «Аидас» г. Красноярска как субъекта внешнеэкономического пространства. Firmenное наименование транснациональной

компании - общество с ограниченной ответственностью «AdidasGroup», являющейся в настоящее время материнской компанией для «Адидас», «Рибок». Организация насчитывает около 700 собственных магазинов. Компания «Адидас» отказалось от оптовой торговли, заинтересованность к непосредственным поставкам разъясняется ещё и тем, что в ближайшее время планируется повышать число торговых центров в стране. В начале 2011 года «Адидас» провел тендер на ответственное хранение своей продукции (поставляемой из Китая) в Екатеринбурге, который выиграла логистическая компания «AVS Логистик» и в настоящее время активно поставляет продукцию ООО «Адидас» в города: Казань, Самара, Красноярск и Санкт-Петербург. Торговое предприятие г. Красноярска транснациональной компании (ООО «Адидас») достаточно успешно осуществляет свою деятельность, за период 2014 – 2017 гг. характеризуется ростом выручки от продаж, ростом рентабельности продаж, ростом рентабельности основных и оборотных средств. В то же время предприятие имеет упущенную выгоду за счет представленной логистической схемы (через г. Москва).

Недостатки распределения товаров через г. Москву:

- 1) недостаточно высокая скорость перевозки на небольших расстояниях, с Китая до Москвы товар будет идти дольше, чем с Китая до Красноярска;
- 2) ограниченное число перевозчиков, что снижает конкуренцию и приводит к монополизации рынка тариф перевозки до Москвы значительно выше, чем до Красноярска;
- 3) низкая транспортная доступность грузополучателей и грузоотправителей по железной дороге (зачастую они не имеют собственных железнодорожных подъездных путей), что требует использования автомобильного транспорта на начальных и заключительных этапах доставки товаров.

Результаты оценки сильных и слабых сторон деятельности выбранного торгового предприятия позволяют сделать выводы о необходимости совершенствования логистической схемы внешнеэкономической деятельности за счет перехода на прямые поставки товаров из Китая. Структура торгового предприятия ООО «Адидас» города Красноярска довольно простая в связи с малыми её размерами и относительно небольшим количеством сотрудников. В организации работают 69 человек, а именно, директор, бухгалтер, 4 администратора, 3 менеджера, 30 кассиров, 30 продавцов-консультантов. Снабженческо-сбытовые функции в торговом предприятии ООО «Адидас» города Красноярска выполняет частично директор, частично менеджер.

В таблице 1 представлены основные преимущества и недостатки внешнеэкономической деятельности торгового предприятия ООО «Адидас» г. Красноярска с Китаем.

Таблица 1

Анализ основных преимуществ и недостатков внешнеэкономической деятельности торгового предприятия ООО «Адидас» г. Красноярска с Китаем

Плюсы прямых поставок из Китая	Минусы прямых поставок из Китая
1. Наличие в городе Красноярске таможи	1. Наличие в городе
2. Значительное количество продукт	этапов, предшествующих моменту, когда искомый
2. Возможность быстро менять ассортимент продукции	окажется на складе
3. Возможность оптимизировать издержки	2. Время
4. Малая зависимость от рыночной конъюнктуры	3. Сложности с общением
5. Дешевая рабочая сила	4. Вопрос доверия к выбранному партнеру
6. Серьезная конкуренция между подрядчиками	5. Зависимость от поставщика и непредсказуемое
повышение цен	
7. Широкая номенклатура товарных позиций	6. Невозможность заключить долгосрочный
контракт	

Были предложены следующие рекомендации для ООО «Адидас» (торгового предприятия ООО «Адидас» в г. Красноярск) по совершенствованию логистической деятельности:

1. Изменение схемы товародвижения поставки товара с г. Донгуан в г. Красноярск через г. Москву на прямую поставку с г. Донгуан в г. Красноярск. Годовой размер дополнительных затрат, необходимых для реализации предлагаемой схемы товародвижения равен 446940 рублей в год.

2. Введение должности специалиста логиста г в торговое предприятие ООО «Адидас» г. Красноярска, который отвечает за своевременную поставку товара в торговое предприятие ООО «Адидас» в г. Красноярске, согласует взаимодействия ООО «Адидас» в г. Красноярске с головным предприятием в г. Москве в соответствии с разработанными и утвержденными технологическими схемами и проводит исследования основных факторов, формирующих динамику потребительского спроса на продукцию, соотношение спроса и предложения на аналогичные виды продукции, технических и иных потребительских качеств конкурирующей продукции; формирует потребительский спрос на выпускаемую продукцию, выявляет требования к качественным характеристикам товара. Текущие затраты на введение в штат нового сотрудника составят 4680000 руб. в год (фонд заработной платы с начислениями). Разовые затраты предприятия по организации рабочего места логиста составят 30000 руб. Экономическая эффективность новой логистической схемы товародвижения Китай – г. Красноярск в торговое предприятие ООО «Адидас» представлена в таблице 2.

Таблица 2

Экономическая эффективность новой логистической схемы товародвижения Китай – г. Красноярск в торговое предприятие ООО «Адидас», руб.

Показатели	Значение		Экономия и затраты
	По действующей схеме	По предлагаемой схеме	
1. Стоимость годового количества закупаемой продукции в Китае, руб.	4800000	-	-
2. Годовая экономия, получаемая от разницы железнодорожных тарифов за перевозку импортного и внутреннего грузов	901300	446940	454360
3. Годовая экономия, получаемая от разницы стоимости погрузочно-разгрузочных работ по двум схемам товародвижения	33200	17000	16200
4. Годовая экономия, получаемая от ликвидации жд перевозок по России.	-	-	224400
5. Затраты на схему товародвижения	-	498720	498720
6. Годовой экономический эффект (Эфе) внедрения			4996240
7. Срок окупаемости затрат, необходимых для реализации предлагаемой схемы товародвижения, лет	-	-	0,10

В результате предложенных рекомендаций получает ежегодно дополнительную прибыль в размере 4996,24 тыс. руб. Для дальнейшего использования этих ежегодных финансовых средств можно предложить две стратегии их использования: расширение деятельности; совершенствование деятельности магазина.

Библиографический список:

1. Баканова, М.И. Экономический анализ в торговле [Текст] / М.И. Баканова. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 400 с.
2. Гаджинский, А.М. Логистика [Текст] / А.М. Гаджинский. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2007. – 256 с.

«ХОЛОДНАЯ СТАРОСТЬ» ИЛИ ОДИНОЧЕСТВО В ПОЖИЛОМ ВОЗРАСТЕ

Чурина Д.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: В данной статье рассматривается проблема одиночества в пожилом возрасте, связанная с разнообразными причинами. Переживание одиночества в пожилом возрасте. Выделены типы одиночества и типы поведения людей, подверженных одиночеству.

Ключевые слова: одиночество, пожилой возраст, социальное окружение, типы одиночества.

Пожилые люди - это одна из тех категорий населения, которая в особой степени нуждается в поддержке и помощи со стороны окружающих, в первую очередь близких родственников и друзей. Но, к сожалению, в последнее время проблема одиночества в старости становится все более актуальной.

По-разному у людей складываются судьбы. Бывает, что человек в молодости жил в большой семье, имел много друзей, но потом родные – кто разъехался, кто умер, с друзьями пути разошлись, и в конце жизни получилось так, что рядом никого из близких не осталось. А также выход на пенсию, потеря интегративного статуса и социальных контактов, связанных с профессиональной деятельностью – всё это тоже играет большую роль. Но встречаются и другие ситуации, когда пожилой человек живет вместе со своими родственниками, с которыми по разным причинам не складываются отношения, а в силу личностных особенностей или возрастных ограничений новые контакты завязать не получается. Ведь зачастую дети считают своих «стариков» капризными, вредными и навязчивыми. Ведь они постоянно пристают со своими

историями и очень часто рассказывают одно и то же. Они всё время учат жизни, и не все могут вытерпеть эти бесконечные придирки и поучения. Поэтому, молодёжь не любит общаться со стариками. Не приходят в гости, не звонят, и отдаляются от своих пожилых родственников. А ведь отсутствие тесных контактов с семьей или друзьями может привести как к эмоциональному, так и социальному одиночеству. Так, например, социологи Дж. Янг и Бек различали три типа одиночества [4]:

1. Хроническое одиночество развивается тогда, когда в течение длительного периода времени индивид не может установить удовлетворяющие его социальные связи. Хроническое одиночество испытывают люди, которые «небыли удовлетворены своими отношениями в течение двух и более лет подряд».

2. Ситуативное одиночество зачастую наступает в результате значительных стрессовых событий в жизни, таких как смерть супруга или разрыв брачных отношений. Ситуативно-одиноким человек после короткого периода дистресса обычно смиряется со своей потерей и преодолевает одиночество.

3. Переходящее одиночество - наиболее распространенная форма этого состояния, относящегося к кратковременным и случайным приступам чувств одиночества.

Все ученые сходятся на том, что одиночество в самом общем приближении связано с переживанием человека его оторванности от общества людей, семьи, исторической реальности, гармоничного природного мироздания [6]. Но это отнюдь не означает, что пожилые люди, живущие одни, все испытывают чувство одиночества. Можно быть одиноким и в толпе, и в кругу семьи, хотя одиночество среди старых людей и может быть связано с уменьшением числа социальных контактов. Контакты с внешним миром необходимы человеку, чтобы его интеллектуальная деятельность не прекращалась. Если человек способен и имеет возможность продолжать межличностное общение, он как бы отсрочивает свою старость. А именно этому возрасту в большей степени свойственно одиночество.

Польский психолог Л. Симеонова сделала попытку сгруппировать типы поведения людей, подверженных одиночеству [5].

1. Потребность человека в самоутверждении, когда в центре внимания стоит только собственный успех.

2. Однообразие в поведении. Человек не в состоянии выйти из некой выбранной им роли и потому не может позволить себе раскованность, раскрепощённость, естественность в контактах с другими людьми.

3. Сосредоточенность на своих отношениях. События собственной жизни и своё внутреннее состояние представляются ему исключительными. Он мнителен, полон мрачных предчувствий, панически боится за своё здоровье.

4. Нестандартность поведения, когда мировосприятие и поступки не соответствуют установленным в данной группе правилам и нормам. В таком поведении можно было бы найти две причины: одна из них – своеобразие видения мира, оригинальность воображения, что часто отличает людей талантливых, опережающих своё время. Вторая – нежелание считаться с другими. Человек уверен, что все должны подстраиваться под него. Не я против течения, а течение против меня.

5. Недооценка себя как личности и отсюда боязнь быть неинтересным другим. Обычно такое поведение характерно для людей застенчивых, с заниженной самооценкой, стремящихся всегда держаться в тени. Такого человека чаще не отвергают, а просто не замечают, что им болезненно переживается.

Наряду с этими характеристиками, связанными с переживанием одиночества, выделяется такая черта, как конфликтность, то есть склонность обострять не только конфликтные, но зачастую и просто осложнённые ситуации человеческих конфликтов.

В решении проблемы одиночества важное значение приобретают системы социальной реабилитации и социальной помощи престарелым. Социальная реабилитация как способ восстановления функций организма, представляет собой комплекс социально-экономических, медицинских, юридических, профессиональных и других мер, направленных на обеспечение необходимых условий и возвращение этой группы населения к достойной жизни в обществе. Существует ряд методов:

- активная жизненная позиция — стоит избегать пассивного лежания на кровати или бездумного просмотра однотипных телепередач (что предпочитают большинство людей пенсионного возраста). Новые впечатления можно получить только путем посещения мероприятий различного характера (в зависимости от вкуса), да и только таким образом можно завести новые знакомства, проявив интерес к жизни, испытать яркие эмоции;

- творческая деятельность — наличие хобби в пожилом возрасте — обязательная составляющая старости (для тех, кто желает избежать одиночества). Это может быть все, что угодно, ведь на данный момент появилось достаточное количество свободного времени, когда можно реализовать мечты и задумки молодости, чему ранее все время что-то мешало. Это может быть все, что угодно: путешествия, написание рассказов, танцы, фотографирование, лепка, кулинария и пр. Ограничений нет, главное, чтобы это приносило удовольствие и радость от происходящего. А при командной работе эффект будет еще лучше, ведь деятельность в компании союзников наиболее приятна. К тому же это улучшает коммуникативные навыки, что необходимо в пожилом возрасте;

- развитие интеллекта — тренировка интеллекта крайне важна, это улучшит память, внимание, мышление. В качестве нее можно выбрать разгадывание кроссвордов или ребусов. Также хорошего результата поможет добиться выучивание стихотворений. С интересным собеседником, имеющим широкий кругозор, намного приятнее вести диалог;

- контроль эмоций — с возрастом характер меняется в худшую сторону, поэтому, чтобы не потерять всех своих друзей и собеседников нужно контролировать эмоции. Пожилых людей отличают ворчливость, занудство, эгоистичность, жадность, нытье, злоба;
- уважительное отношение к себе и к окружающим людям;
- оптимистический настрой — важно быть по жизни оптимизмом, не падать духом в сложных ситуациях и помнить правило, что ничто не вечно, после дождя всегда выглянет солнце. Концентрирование на позитиве привлекает в жизнь положительные эмоции, а вечное недовольство происходящим только лишь усугубляет положение;
- любовь к себе немаловажна, ведь как говорится, все начинается с любви к себе, положительное отношение окружающих к человеку возможно только в том случае, если человек сам любит себя, ведь это заметно. Поэтому необходимо и в пожилом возрасте не запускать себя, продолжать заботиться о себе.

А также по утверждению психологов имеется еще один путь смягчения одиночества – это общение с животными. Исследователи Пенсильванского университета уверяют, что владельцы домашних животных «очеловечивают» своих питомцев. По мнению ученых, это положительно влияет на самооценку человека и, в конечном счете, на его здоровье. Есть – данные, что такое общение сокращает риск инфарктов. Согласно данным исследования, 94% разговаривают с животными «как с человеком», а 81% убеждены, что их питомцы понимают и чувствуют настроение своих хозяев. Психиатр М.Мак-Каллох, первый изучивший влияние животных на психику человека, проведя анкетирование, пришел к выводу, что домашние животные делают человека спокойнее и уравновешеннее, а некоторым людям, перенесшим серьезные душевные потрясения, таких «четвероногих лекарей» просто необходимо прописывать как лекарство.

Нужно помнить, что старость – очень важный период в жизни человека. И не только потому, что это время подведения итогов, но и потому, что пожилые люди выполняют особую роль в своей семье и в обществе в целом. Они – патриархи, старейшины, хранители традиций, памяти своего рода и народа, свидетели нашей истории. Они – пример для следующих поколений.
Библиографический список:

1. Волкова Т.Н. Социальные и психологические проблемы старости //Вопросы психологии. - 2006. - №2. - С. 118-126.
2. Вульф Л.С. Одиночество пожилых людей/ Л.С. Вульф //Социальное обеспечение. - 2008. - №5. - с.23
3. Лазарянц О.В. Социально-психологические особенности переживания одиночества в группах пожилых людей: Дис. ... канд. психол. наук. Кострома, 2010. – 23 с.
4. Лебедев В.И. Психология и психопатология одиночества и групповой изоляции [Текст]. - М.: Юнити-Дана, 2002. - 407 с.
5. Нейл Смелзер. Социология. - Феникс, 1994 - 425с.
6. Одиночество людей пожилого возраста как социальная проблема [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.morgau-centr.soc.cap.ru/page/3682#.VJ6mO14iA0>

ББК 65.05

УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Шестакова Н.Н., Грудко И.Ю. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: Учет материалов в бюджетных учреждениях отличается от учета в коммерческих организациях. В данной статье ставится задача рассмотреть особенности отражения материальных запасов.

Ключевые слова: материальные запасы, бюджетный учет, бюджетное учреждение

Бухгалтерский учет материальных запасов в бюджетных учреждениях регулируется приказом Минфина РФ от 16.12.2010 № 174н.[3] Также все государственные организации следуют главному нормативно– правовому акту, который является приказ Минфина РФ от 01.12.2010 № 157н.[2]

Для осуществления своей деятельности бюджетные организации приобретают и используют разнообразные материальные запасы.

Материальные запасы – представляют собой материалы, сырье, готовую продукцию, а также прочие ценности, которые ожидают личного или производственного потребления. К ним относятся:

- предметы, используемые в деятельности учреждения в течение периода, не превышающего 12 мес., независимо от их стоимости;
- товары для продаж;
- готовая продукция;
- и другие материальные ценности, независимо от стоимости и срока службы.[3]

Бухгалтерском учете бюджетных учреждений для учета материальных запасов используется активный счет 1 раздела «Нефинансовые активы» 010500000 «Материальные запасы». К счету «Материальные запасы» открываются следующие группы счетов (табл.1).

Таблица 1

Аналитические счета по учету материальных запасов

№ счета	Название счета
0 105 30 000	Материальные запасы – иное движимое имущество учреждения
0 105 31 000	Медикаменты и перевязочные средства - иное движимое имущество учреждения
0 105 32 000	Продукты питания - иное движимое имущество учреждения
0 105 33 000	Горюче-смазочные материалы - иное движимое имущество учреждения
0 105 34 000	Строительные материалы - иное движимое имущество учреждения
0 105 35 000	Мягкий инвентарь - иное движимое имущество учреждения
0 105 36 000	Прочие материальные запасы - иное движимое имущество учреждения
0 105 37 000	Готовая продукция - иное движимое имущество учреждения
0 105 38 000	Товары - иное движимое имущество учреждения
0 105 39 000	Наценка на товары - иное движимое имущество учреждения
0 105 40 000	Материальные запасы - предметы лизинга
0 105 44 000	Строительные материалы - предметы лизинга
0 105 46 000	Прочие материальные запасы - предметы лизинга

Производимые за счет бюджетных средств расходы по материальным запасам организации учитываются на счете 401.20.272.

Материальные запасы приходятся учреждениями по фактической стоимости, в которую входит[1]:

- стоимость, уплачиваемая поставщику;
- суммы за сопутствующие услуги; – таможенные пошлины;
- другие расходы, связанные с покупкой материалов.

Отражение поступлений «Материальные запасы» выделены индивидуальные аналитические счета в разрядах 22-26 в которых используется код 340 для каждого вида материалов [3].

Таблица 2

Основные проводки по учету поступления материалов в бюджетном учреждении

Корреспонденция счетов		Содержание операции
Дт	Кт	
010500000 «Материальные запасы» (010521340 — 010526340, 010531340 — 010536340, 010538340)	030234730 «Увеличение кредиторской задолженности по приобретению материальных запасов», 020834660 «Уменьшение дебиторской задолженности подотчетных лиц по приобретению материальных запасов»	Покупка материалов
010500000 «Материальные запасы» (010521340 — 010526340, 010531340 — 010536340, 010538340)	030404340 «Внутриведомственные расчеты по приобретению материальных запасов»	Передача материалов от вышестоящего учреждения
010500000 «Материальные запасы» (010521340 — 010526340, 010531340 — 010536340, 010538340)	010600000 «Вложения в нефинансовые активы» (010624340, 010634340)	Производство материалов, покупка по ряду договоров (транспортные и консультационные расходы, стоимость материалов и др.)

Списание стоимости материальных запасов может происходить 2 способами:

– по фактической стоимости отдельного предмета; – по средней фактической стоимости.

Выбранный способ для соответствующего актива или группы активов должен применяться последовательно в течение всего отчетного года.

Для отражения выбытия также используются отдельные счета аналитического учета счета «Материальные запасы», заканчивающиеся на 440 и обозначающие уменьшение стоимости соответствующих материалов [3].

Таблица 3

Основные проводки по учету выбытия материалов в бюджетном учреждении

Корреспонденция счетов		Название проводки
Дт	Кт	
040120272 «Расходование материальных запасов», 010900000 «Затраты на изготовление готовой продукции, выполнение работ, услуг» (010960272, 010970272, 010980272, 010990272)	010500000 «Материальные запасы» (010521440 — 010526440, 010531440 — 010536440)	Использование материалов в текущей деятельности или при производстве
040110172 «Доходы от операций с активами»	010500000 «Материальные запасы» (010521440 — 010526440, 010531440 — 010536440)	Продажа материалов (кроме готовой продукции и товаров), а также списание из-за непригодности, при недостатке

030404340 «Внутриведомственные расчеты по приобретению материальных запасов»	010500000 «Материальные запасы» (010521440 — 010526440, 010531440 — 010536440)	Передача материалов от головного учреждения подведомственному
--	--	---

Ведение бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях строго регламентировано нормативными актами. Каждое движение материалов должно быть оформлено законодательно утвержденными первичными документами и отражено в учете бухгалтерскими проводками.

Библиографический список:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 27.06.2011 г.) // Информационно- справочная система Консультант Плюс: Версия Проф.
2. Единый план счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкция по его применению: Приказ Минфина РФ от 01.12.2010 г. № 157н // Информационно- справочная система Консультант Плюс: Версия Проф.
3. План счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкция по его применению: Приказ Минфина РФ от 16.12.2010 г. № 174н // Информационно-справочная система Консультант Плюс: Версия Проф.

ББК 65.05

УЧЕТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Шестакова Н.Н., Павлова А.Е. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: Бухгалтерский учет в бюджетных организациях имеет четкую структуру и нормативную базу. Заработная плата в бюджетных организациях имеет ряд своих особенностей, которые представлены в данной статье.

Ключевые слова: бюджетные организации, заработная плата, учет заработной платы, счета учета заработной платы

Оплата труда — это периодическое вознаграждение за выполняемую сотрудником работу в зависимости от его нагрузки, стажа, уровня квалификации, сложности и обширности трудового функционала, компенсационных и стимулирующих выплат и иных доплат.

Необходимость учета заработной платы стоит перед каждой организацией независимо от ее организационно-правовой формы. От того, насколько правильно и точно бухгалтер начислит заработную плату сотрудникам, связанные с ней НДФЛ и страховые взносы, зависит работоспособность организации.

В бюджетных учреждениях учет заработной платы ведется по источникам финансирования. Общая величина НДФЛ и страховых взносов рассчитывается по каждому сотруднику в соответствии с размером начислений по каждому источнику, а внутри источника – по каждому виду финансирования.

При начислении бухгалтерией заработной платы могут возникнуть ошибки при расчете объема начисленных в счет заработной платы средств, а также несоответствия величины налогов величине начислений по заработной плате. Из-за допущенных бухгалтерией ошибок организацию могут обвинить в нецелевом расходовании денежных средств, в соответствии со ст.15.14 КоАП РФ «Нецелевое использование бюджетных средств».

Говоря о сумме начисленной заработной платы, в субъекте Российской Федерации региональным соглашением о минимальной заработной плате может устанавливаться размер минимальной заработной платы в субъекте Российской Федерации, размер которого не может быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного Федеральным законом "О минимальном размере оплаты труда" от 19.06.2000 N 82-ФЗ.

Структура системы оплаты труда работников бюджетной сферы формируется из двух ее составляющих:

1. Базовая часть заработной платы, включающая:

- общую часть: должностные оклады руководителям, оклады специалистам и служащим, ставки профессиям рабочих, устанавливаемые руководителем учреждения на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации, которые необходимы для осуществления соответствующей профессиональной деятельности, с учетом сложности и объема выполняемой работы;
- компенсационные выплаты по трудовому законодательству, устанавливаемые к окладам (должностным окладам), ставкам заработной платы работников по соответствующим профессиональным квалификационным группам в процентах к окладам (должностным окладам), ставкам или в абсолютных размерах;
- повышающие коэффициенты;
- доплаты за наличие почетных званий, государственных наград.

2. Стимулирующая часть заработной платы, включающая:

- выплаты за интенсивность и высокие результаты работы;
- выплаты за качество выполняемых работ;
- выплаты за стаж непрерывной работы, за выслугу лет; П премиальные выплаты по итогам работы.

Размер и условия выплат стимулирующего характера устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами.

В бюджетном учреждении для расчетов по заработной плате используются следующие статьи: 211 — «Заработная плата»; 212 — «Прочие выплаты»; 213 — «Начисления на оплату труда». Сам бухгалтерский учет заработной платы ведется на счете 302.10, согласно плану счетов бюджетного учета (инструкция № 157н). Если зарплата выплачивается за счет бюджетной деятельности учреждения, то действия отражаются на счете 1.302.10, например, в казенном учреждении. Если в рамках предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, то на 2.302.10. Если же заработную плату рассчитывают из средств субсидии на выполнение государственного задания, то отражение производится по 4.302.10, по целевым субсидиям 5.302.10. Для отображения взаиморасчетов по заработной плате и денежному довольствию в бюджетном учреждении используется Журнал операций № 6.

В условиях рыночной экономики изменяется методология бухгалтерского учета, которая опирается на накопленный отечественный и зарубежный опыт. В настоящее время предприятия независимо от их вида, форм собственности и подчиненности ведут бухгалтерский учет имущества и хозяйственных операций согласно действующего законодательства и нормативных документов. Таким образом, учет заработной платы по праву занимает одно из центральных мест в системе бухгалтерского учета на любом предприятии. Для учета личного состава, начисления и выплаты заработной платы используют унифицированные формы первичных документов.

Библиографический список:

- 1) Федеральный закон "О минимальном размере оплаты труда" от 19.06.2000 N 82-ФЗ (ред. от 28.12.2017).
- 2) Озикова В.Р., Щербакова А.А., Димитриева Е.Н. УЧЕТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В

URL: <https://sibac.info/>. – (Дата обращения: 04.04.2018)

3) Консультант Плюс: комп. справ. правовая система [Электронный ресурс] / Компания "Консультант Плюс". – URL: <http://www.consultant.ru/>. – (Дата обращения: 30.03.2018).

4) Госучетник [Электронный ресурс] / Портал Госучетник. – URL: <https://gosuchetnik.ru/>. – (Дата обращения: 04.04.2018).

ББК 65.428.2 (2Рос-4Крн)

КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ КАК ВАЖНЫЙ ПРОЭКСПОРТНЫЙ РЕГИОН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шум К.О., Галиутинова Е.И. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: В статье рассчитаны и проанализированы основные показатели внешней торговли Красноярского края в динамике за два года в досанкционный и постсанкционный периоды.

Ключевые слова: экспорт, импорт, Красноярский край, товарооборот, экспортная квота, импортная квота, сальдо, ВВП, внешнеторговая квота.

Красноярский край входит в число 15 субъектов Российской Федерации, которые обеспечивают в совокупности более 70% её товарообмена с иностранными контрагентами и традиционно является одним из крупнейших экспортно-ориентированных регионов страны. Край является крупнейшим в России регионом-экспортером металлов и изделий из них. Данный фактор развития экономики края также способствует развитию внешнеэкономических связей с зарубежными странами, особенно с теми, чьи запасы природных ресурсов низки. Так, товарооборот со странами дальнего зарубежья значительно отличается от товарооборота со странами СНГ. Расчет показателей внешней торговли края в динамике представлен в таблице 1.

Основной объем экспортных (96,2% в 2015 году) и импортных (66,1 %) поставок края ориентированы на страны дальнего зарубежья. Доля стран СНГ соответственно составляет –3,8 % 33,9 %. Наиболее важными внешнеторговыми партнерами Красноярского края являются: Нидерланды – торговый оборот составил 2878,7 млн. долл. США (41%), Китай – 1023,7 млн. долл. (15%), США – 549,2 млн. долл. (8%), Швейцария – 253,3 млн. долларов (4%), Германия - 244,4 млн. долл. (3,4%) в объеме внешнеторгового оборота. Страны-партнеры из СНГ - это члены Таможенного союза – Казахстан и Белоруссия. В настоящее время активно продвигается «восточный вектор» развития торговли, и Красноярский край не стал исключением. В географической структуре импорта региона преобладает и значительно вырос удельный вес КНР - 21,3 % в 2016-2017 гг.

Таблица 1 - Показатели внешней торговли Красноярского края.

Показатели	Всего, млн. долл.	%	В т.ч. дальнего зарубежья, млн. долл.	%	СНГ, млн. долл.	%
Экспорт						
2013 год	7840,1	100	7443,1	94,9	397,0	5,1
2015 год	6555,7	100	6305,9	96,2	249,8	3,8

Импорт						
2013 год	2103,9	100	1612,6 983,0	76,6	491,3	23,4
2015 год	1487,4	100		66,1	504,4	33,9
Сальдо						
2013 год	5736,2	100	5830,5	-	-94,3	-
2015 год	5068,3	100	5322,9	-	-254,6	-
Товарооборот						
2013 год	9944,0	100	9055,7	91,1	888,3	8,9
2015 год	8043,1	100	7288,9	90,6	754,2	9,4

Общий товарооборот за анализируемый период снизился на 19 %. Экспорт и импорт в 2015 году уменьшился на 1284,4 млн. долл. и 616,5 млн. долл. соответственно. Подобная динамика характерна для большинства регионов России. В данном случае мы анализируем стоимостные показатели внешней торговли и стоит учитывать, что 2015 год запомнился падением цен на нефть, а также общим снижением уровня цен на продукцию металлургии. Снизилась доля экспорта Красноярского края со странами СНГ, а вот доля импорта с этими же странами выросла значительно. Данные изменения вызваны антироссийскими санкциями и объявленным в 2014 году продовольственным эмбарго. Положительное сальдо торгового оборота говорит о востребованности экспортных сырьевых ресурсов края на мировом рынке.

В таблице 2 мы рассчитали душевые показатели торговли. Внешнеторговый оборот на душу населения за 2 года изменился на 0,67 тыс. долл. Для сравнения общий показатель по России в 2015 году составлял 3,623 тыс. долл.

Таблица 2 – Душевые показатели внешней торговли региона.

Показатели	2013 год	2015 год
Население, тыс. чел.	2853	2858,8
Импорт, тыс. долл.	0,74	0,52
Экспорт, тыс. долл.	2,75	2,29
Сальдо, тыс. долл.	2,01	1,77
Товарооборот, тыс. долл.	3,48	2,81

В таблице 3 приведены показатели внешнеторговых квот. Красноярский край занимает первое место в Сибирском федеральном округе по объемам валового регионального продукта (ВРП) с постоянной тенденцией увеличения. Квоты показывают доли экспорта, импорта и товарооборота в ВРП. Доля импорта и экспорта в объеме ВРП показывает степень включенности региона в международную торговлю, степень "открытости" экономики.

Таблица 3 – Показатели открытости экономики Красноярского края.

Показатели	2013 год	2015 год
ВРП, млн. долл.	39 456,03	26 401,8
Экспортная квота	19,87	24,83
Импортная квота	5,33	5,63
Внешнеторговая квота	25,2	30,46

Экспортная квота определяет среднюю степень открытости экономики края. Она не превышает 30 %. Импортная квота позволяет оценить зависимость региона от импорта и находится на безопасном уровне. Внешнеторговая квота показывает, что внешнеэкономические связи стимулируют общий экономический рост страны и Красноярского края в частности.

Далее рассмотрим товарную структуру импорта и экспорта Красноярского края в 2013 и 2015 годах (таблица 4, 5). Импорт края на 45-53% состоит из машиностроительной продукции, продукции химической промышленности (32-39,5%), а также металлы и изделия из них (5,9-8%).

Таблица 4 – Товарная структура импорта Красноярского края

Товарная структура импорта	Импорт товарной группы в 2013 году, млн. долл.	Импорт товарной группы в 2015 году, млн. долл.	Доля товарной группы в структуре импорта в 2013 году, %	Доля товарной группы в структуре импорта в 2015 году, %
Продовольственные товары и сырье	77,6	26,3	3,9	2
Продукция ТЭК	85,8	64,9	4,3	5
Продукция химической промышленности, каучук	643,7	514,1	32	39,4
Древесина и целлюлознобумажные изделия	20,3	8,4	1	0,6
Металлы и изделия из них	120,2	97,4	5,9	7,5
Машины, оборудование и транспортные средства	1063,0	592,6	52,9	45,5
Всего	2010,6	1303,7	100	100

Главной движущей силой экономики Красноярского края является промышленное производство. Ключевые отрасли Красноярского края играют существенную роль не только на государственном, но и на мировом уровне. Так в регионе производится более 80% общероссийского объема никеля (или 20% мирового производства), более 70% меди, около 30% первичного алюминия, почти 98% металлов платиновой группы. По объемам добычи золота край выходит на первое место в России, обеспечивая 18% российской добычи, в общероссийском выпуске нефти регион обеспечивает 2,5% нефтедобычи, 0,3% добычи газа.

Таблица 5 – Товарная структура экспорта Красноярского края.

Товарная структура экспорта	Доля товарной группы в структуре экспорта в 2013 году, %	Доля товарной группы в структуре экспорта в 2015 году, %
Драгоценности	1,5	2,6
Минеральные продукты	5,7	3,8
Продукция химической промышленности, каучук	3,7	1,7
Древесина и целлюлознобумажные изделия	8,1	8,2
Металлы и изделия из них	75	77,3
Другое	4,9	5,6
Всего	100	100

Красноярский край – регион лидер по объемам экспорта металлов: алюминия и его сплавов, меди, никеля. В товарной структуре экспорта данная товарная группа занимает 75 % и имеет тенденцию к росту. Второе место по объемам экспорта принадлежит позиции «древесина» - 8,2 % в 2015 г.

Библиографический список:

1. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]: www.gks.ru
2. Сайт Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса. Торговопромышленная палата российской федерации: Экспорт регионов России в 2012-2016 годах.

http://www.siora.ru/sites/default/files/.site/files/analitica/161212_eksport_regionov.pdf

3. Руйга И.Р., Русских О.И. Анализ внешнеэкономической деятельности Красноярского края с позиции обеспечения экономической безопасности региона // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ), 2015. – № 10 (19) [Электронный ресурс]: http://iubpe.sfu-kras.ru/assets/content/files/1455090615_ANALIZ_vneshneekonomicheskoy_deyatelnosti_krasnoyarskog_o_kraya_S.pdf

4. Экспорт и импорт России по товарам и странам [Электронный ресурс]: <http://rustat.com/date-Y2016-2017/RU04000/import/world>

ББК 65.052.23

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНОПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Щедрина Л.Н., Гузенкова О.В., Качаева А.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: В данной статье речь пойдет о возникающих проблемах в учете материальнопроизводственных запасов в организациях. Также в статье приведены некоторые направления по совершенствованию учета материально-производственных запасов.

Ключевые слова: сырье и материалы, материально-производственные запасы, классификация материально-производственных запасов, учет материально-производственных запасов, товары, возврат материально-производственных запасов.

В процессе хозяйственной деятельности организации для производства готовой продукции приобретают материальные запасы в виде сырья, материалов, комплектующих изделий и другие. Конечным результатом деятельности являются материальные запасы, выступающие в форме готовой продукции. Торговые организации приобретают материальные запасы в виде товаров, предназначенных для дальнейшей перепродажи или конечного потребления.

Классификация материально-производственных запасов представлена на рисунке 1.

Учет материально-производственных запасов регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01). Объектом исследования является ООО «Первый купеческий двор».



Рис. 1 - Классификация материально-производственных запасов

Основным видом деятельности предприятия является оптовая продажа тканей для мебели. На сегодняшний день ООО «Первый купеческий двор» является одним из основных поставщиков мебельной ткани в Сибирском регионе. Учёт материально-производственных запасов в ООО «Первый купеческий двор» ведется с использованием счетов 10, 41. Бухгалтерские записи по учету материально-производственных запасов предприятия обобщены в таблицу 1.

Таблица 1

Бухгалтерские записи по учету материально-производственных запасов в ООО «Первый купеческий двор»

Содержание операции	Дебет	Кредит
1	2	3
Принятие материально-производственных запасов к учету		
Приобретены МПЗ (в т.ч. по договору мены) без НДС	10	60 (76, 71)
Отражен НДС, предъявленный поставщиком МПЗ	19	60
Получены МПЗ в качестве вклада в уставный капитал	10	75
Отражены МПЗ, выявленные при инвентаризации (полученные при демонтаже и ремонте ОС или безвозмездно)	10	91
Приобретение материально-производственных запасов		
Приобретены МПЗ (для реализации и сбыта) без НДС	41	60 (76, 71)
Отражен НДС, предъявленный поставщиком МПЗ	19	60
Выбытие материально-производственных запасов		
Списаны МПЗ на производственные нужды	20	10
Списаны МПЗ на общехозяйственные нужды	26	10
Списаны МПЗ на расходы на продажу	44	10
Списана стоимость проданных МПЗ	90	41

В ходе проведенного исследования порядка ведения бухгалтерского учета материальнопроизводственных запасов ООО «Первый купеческий двор» было установлено, что в организации учета материально-производственных запасов на предприятии имеется ряд недостатков, для устранения которых были предложены следующие рекомендации.

1. Для отражения случаев, когда фактическая поставка материально-производственных запасов не соответствует заявленным требованиям, либо имеются повреждения ценностей, полученные во время доставки или выгрузки и повышению уровня контроля за фактическим поступлением запасов на склад, а также соответствующим уровнем качества поступающих запасов, ООО «Первый купеческий двор» рекомендуется формирование регистра учета возврата материально-производственных запасов поставщикам, форма которого представлена в таблице 2. Формирование предложенного регистра позволит обеспечить группировку данных о возвратах материально-производственных запасов поставщикам и причинах возврата.

2. Не осуществляется контроль за движением и состоянием материально-производственных запасов на складе предприятия. Учет материалов, находящихся на хранении на складах (в кладовых) организации и подразделений, должен осуществляться на карточках складского учета по каждому наименованию, сорту, артикулу, марке, размеру и другим отличительным признакам (сортовой учет).

Таблица 2

Регистр учета возврата материально-производственных запасов поставщикам

Наименование организации: ООО «Первый купеческий двор»

Период: апрель 2017 года

Структурное подразделение: склад №1

Наименование материалов	Поступило материально-производственных запасов от поставщика				Причина возврата	Номер документа на возврат	Возвращено запасов, всего		
	Основание	Колво	Цена за единицу, руб.	Стоимость, руб.			Колво	Цена, руб.	Стоимость, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Принтер	Товарная накладная №81 от 11.04.2017	2	6500	13000	Технический заводской брак	Акт №7 от 11.04.2017	1	6500	6500
Бумага для принтера	Товарная накладная №117 от 24.04.2017	3	350	1050	Повреждение при доставке	Акт №8 от 24.04.2017	1	350	350
Итого		-	-	14050	-	-	-	-	6850

Бухгалтер материальной группы _____ / _____

В ООО «Первый купеческий двор» данный учет не осуществляется. В связи с этим, анализируемому предприятию рекомендуется использовать соответствующие карточки учета материально-производственных запасов (таблица 3).

Таблица 3

Карточка учета материально-производственных запасов (фрагмент)

Организация ООО «Первый купеческий двор»Структурное подразделение СкладНаименование продукции (материала) Поролон 1,5*2,5

Дата записи	Номер	Содержание операции	Приход	Расход	Остаток	Принял/Отпустил	
			Количество, шт.	Количество, шт.	Количество, шт.	Ф.И.О	Подпись
Остаток на 01.04.2017					6		
10.04.2017	03	Поступление МЗ: Поролон 1,5*2,5	15		21	Дроздов М.Н.	
12.04.2017	05	Поступление МЗ: Поролон 1,5*2,5	20		41	Дроздов М.Н.	
20.04.2017	17	Поступление МЗ: Поролон 1,5*2,5	25		66	Дроздов М.Н.	
30.04.2017	21	Списание МЗ: Поролон 1,5*2,5		27	39	Дроздов М.Н.	
30.04.2017	23	Списание МЗ: Поролон 1,5*2,5		35	4	Дроздов М.Н.	
Остаток на 30.04.2017					4		
Итого			60	62			

Карточку заполнил _____ / _____

Ведение карточек учета материально-производственных запасов позволят ООО «Первый купеческий двор» осуществлять контроль за движением и состоянием материалов на складе. Также для осуществления контроля за движением материально-производственных запасов рекомендуется использование регистра учета стоимости товаров, списанных в отчетном периоде. Данный регистр представлен в таблице 4.

Таблица 4

Регистр учета стоимости товаров, списанных в отчетном периоде

Организация ООО «Первый купеческий двор»Группа товаров Мебельные ткани Период01.04.2017 по 30.04.2017

№ п/п	Дата операции	Направление использования	Покупатель/ № Договор	Цена единицы, руб.	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов	
						Дт	Кт
1	12.04.2017	Жаккардовые ткани – Жакакард-стрейч шампань (товары для перепродажи)	Красноярская Мебельная Компания/ Договор №105 от 08.04.2017	890	890000	62	90.01

2	20.04.2017	Шенил «Тесоро» (товары для перепродажи)	Красноярская Мебельная Компания/ Договор №110 от 18.04.2017	900	900000	62	90.01
3	30.04.2017	Флок «Страйк» (товары для перепродажи)	Командор/ Договор №123 от 25.04.2017	800	800000	62	90.01
4	30.04.2017	Поролон (товары для перепродажи)	Командор/ Договор №123 от 25.04.2017	1500	1500000	62	90.01
Итого по регистру						4090000	

Ответственный за составление регистра _____ / _____

Использование предложенного регистра позволит ООО «Первый купеческий двор» осуществлять контроль за движением и состоянием материально-производственных запасов на складе предприятия.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что предложенные рекомендации будут способствовать совершенствованию учета материально-производственных запасов в ООО «Первый купеческий двор».

Библиографический список:

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 [Электронный ресурс]: фед. зак.: принят Гос. Думой 22 ноября 2011 г.: одобрен Сов. Федерации 29 ноября 2011 г.: (в ред. от 31.12.2017).
2. Бахолдина И.В. Бухгалтерский финансовый учет [Электронный ресурс]: Учебное пособие / И.В. Бахолдина, Н.И. Голышева. - М. : Форум : НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. – URL : <http://znanium.com>
3. Касьянова, Г.А. Материально-производственные запасы: бухгалтерский и налоговый учет: практические рекомендации [Текст] / Г.А. Касьянова. – М.: АБАК, 2013. – 272с.
4. Мельник, М.В. Бухгалтерский учет и анализ [Текст]: учебник для бакалавров; рекомендовано отраслевым мин-вом / М.В. Мельник, Н.К. Муравицкая, Е.Б. Герасимова. - М.: КНОРУС, 2015. - 356 с.
5. <http://www.consultant.ru>
6. Документация предприятия.

ББК 88.3

ОСОБЕННОСТИ СТУДЕНЧЕСКОГО ПЕРФЕКЦИОНИЗМА

Южакова И.О., Желонкина Ю.Н. Лесосибирский педагогический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

Аннотация: Представлены теоретические представления относительно перфекционизма и его проявления в учебной деятельности, а также результаты исследования перфекционизма, проведенного на выборке студентов-первокурсников и студентов выпускников.

Ключевые слова: перфекционизм, студенты-первокурсники, студенты-выпускники, перфекционизм, ориентированный на себя, перфекционизм, ориентированный на других, социально предписанный перфекционизм.

В самом широком смысле перфекционизм – это стремление к безупречному, совершенному идеалу. Фактически все концепции перфекционизма признают, что центральным его компонентом является установление чрезмерно завышенных стандартов [1].

Как многомерный личностный конструкт перфекционизм описывают канадские исследователи П. Хьюитт и Г. Флетт и выделяют трехфакторную структуру перфекционного поведения: перфекционизм, ориентированный на себя (предъявление себе нереалистичных или чрезмерно высоких требований); перфекционизм, ориентированный на других (предъявление завышенных требований к другим, а так же значимым людям); социально предписанный перфекционизм (ощущение человека, что другие люди предъявляют к нему преувеличенные требования; потребность соответствовать ожиданиям других людей) [3].

Высокий уровень перфекционных установок выступает неблагоприятным фактором для возникновения психосоматических расстройств (невротизация выраженная тревожностью, напряженностью, беспокойством, растерянностью, раздражительностью) и заболеваний.

Многочисленные результаты современных зарубежных и отечественных исследований показывают, что перфекционизм становится распространенной проблемой, так как является навязчивым, не всегда адекватным стремлением делать все идеально. Перфекционные черты в поведении личности приобретаются в процессе социализации, в результате предъявления индивидууму требований соответствия тем или иным критериям современного общества (нормам и моделям поведения, отношение к делу и др.). На природу перфекционизма влияет все общество в целом, посредством родительского воспитания, обучения, а также телевидения, рекламы, через средства массовой информации, интернет пространства, включая социальные сети. Так перфекционизм становится новообразованием культуры современного общества, которое утверждает всеобщую цель достижения индивидуального превосходства. По мнению современных отечественных авторов (Гаранян Н.Г., Холмогорова А.Б., Юдеева Т.Ю.) перфекционизм – это болезнь современного общества, болезнь культуры и культа успеха [2]. Жертвами такой «культурной болезни» становится все общество в целом, но особой «группой риска» признается студенческая популяция из-за ее высокой чувствительности к социальным изменениям. Новые ценности доминируют в поведении и деятельности студентов, как самой уязвимой группе открытой всему новому. Интенсивная учебная деятельность, активная насыщенная жизнь студентов, несет в себе повышенную образовательную нагрузку и способствует формированию перфекционизма как неотъемлемого компонента деятельности педагога.

Рост перфекционизма (ориентированного на себя) в студенчестве тесно связан с мотивацией избегания неудач. Перфекционные установки побуждают человека к формированию более высоких стандартов и созданий ситуаций успеха для повышения самооценности, самопринятия. Перфекционизм студента, проявляясь в постоянном самосовершенствовании, затрудняет реализацию профессионального потенциала будущего специалиста, усвоение общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций [4].

С целью исследования уровня перфекционизма у студентов-первокурсников и студентов-выпускников педагогического института нами организовано экспериментальное исследование. Выборка исследования представлена студентами первого курса факультета педагогики и психологии в количестве 11 человек и студентами четвертого курса факультета педагогики и психологии Лесосибирского педагогического института – филиала СФУ в количестве 25 человек.

В качестве диагностического инструментария мы использовали методику: «Многомерная шкала перфекционизма» (авторы – П. Хьюитт, Г. Флетт, адаптация И.И. Грачева).

Анализ результатов исследования свидетельствует о том, что существуют различия в уровне перфекционизма у студентов-первокурсников и студентов-выпускников педагогического института.

Анализируя результаты исследования студентов-первокурсников по методике «Многомерная шкала перфекционизма», мы отмечаем, что по шкале «перфекционизм, ориентированный на себя» у 45,5 % опрошенных показывают низкий уровень перфекционизма, следовательно, они не имеют тенденций предъявления завышенных требований к себе. У 45,5 % испытуемых выявлен средний уровень перфекционизма. Средний уровень перфекционизма характеризуется склонностью к предъявлению завышенных требований к себе, своей деятельности и усиленным исследованием себя, а так же высокой самокритикой. Мы отмечаем, что 9 % испытуемых имеют высокий уровень перфекционизма. Данный факт свидетельствует о наличии чрезвычайно высоких стандартов, установленных человеком для себя, высокой важностью

соответствия им. Данный уровень предполагает усиленное исследование себя, самокопание, чрезмерную самокритику, которая приводит к невозможности принятия собственных изъянов, недостатков, хронической неудовлетворенности собственной деятельностью и заикливание на неудачах.

Проанализировав результаты, полученные по шкале «перфекционизм, ориентированный на других», мы констатируем, что у 82 % опрошенных отмечается низкий уровень перфекционизма, это значит, испытуемые не имеют тенденций к предъявлению завышенных требований к другим. Кроме того, у 18 % опрошенных выявлен средний уровень перфекционизма. Средний уровень перфекционизма по данной шкале характеризует человека как предъявляющего завышенные требования (ожидание совершенства, требовательность, оценивание деятельности) к другим. Высокого уровня перфекционизма по данной шкале не выявлено.

Анализируя результаты исследования по шкале «социально предписанный перфекционизм», мы отмечаем, что 55 % опрошенных имеют низкий уровень перфекционизма, следовательно, испытуемые не имеют перфекционистских установок. У 9 % испытуемых выявлен средний уровень перфекционизма, следовательно, они имеют тенденции к социально одобряемому поведению, путем необходимого соответствия высоким требованиям окружающих. Высокий уровень перфекционизма выявлен у 36 % опрошенных, это значит, что человек расценивает требования окружающих как чрезмерно завышенные и нереалистичные, но при этом безукоризненно стремиться к их выполнению. Кроме того, испытуемые с высоким уровнем перфекционизма могут проявлять внешнюю демонстрацию собственного внутриличностного благополучия.

Анализируя результаты исследования студентов-выпускников по методике «Многомерная шкала перфекционизма Хьюитта – Флетта», мы отмечаем, что по шкале «перфекционизм, ориентированный на себя» 8 % испытуемых показывают низкий уровень перфекционизма, у 68 % опрошенных выявлен средний уровень перфекционизма, следовательно, они склонны к предъявлению завышенных требований к себе, своей деятельности, отличаются усиленным исследованием себя, высокой самокритикой. Высокий уровень перфекционизма имеют 24 % испытуемых. При высоком уровне перфекционизма, ориентированного на себя человеку свойственно предъявлять чрезвычайно высокие и нереалистичные требования к своей личности, усиленное исследование себя, самокопание, самокритика, делающие невозможным принятие собственных изъянов, недостатков, хроническую неудовлетворенность собственной деятельностью и заикливание на неудачах.

Проанализировав результаты, полученные по шкале «перфекционизм, ориентированный на других», мы отмечаем, что 52 % опрошенных имеют низкий уровень перфекционизма, средний уровень перфекционизма показывают 24 % испытуемых, следовательно, они имеют тенденции предъявления преувеличенных требований (ожидание совершенства, требовательность, оценивание деятельности) к другим. Кроме того у 24 % опрошенных выявлен высокий уровень перфекционизма. Данный уровень перфекционизма свидетельствует о наличии чрезвычайно высоких требований к окружающим.

Анализируя результаты исследования по шкале «социально предписанный перфекционизм», мы констатируем у 48 % испытуемых низкий уровень перфекционизма, у 28 % средний показатель уровня перфекционизма, что свидетельствует о тенденции к социально одобряемому поведению, путем необходимого соответствия высоким требованиям окружающих. Высокий уровень перфекционизма по данной шкале выявлен у 24 % испытуемых. Такой уровень перфекционизма характеризует человека как расценивающего требования окружающих, как чрезмерно завышенные.

При сопоставлении результатов диагностики уровня перфекционизма у студентов-первокурсников и студентов выпускных курсов, мы выявили, что студенты-выпускники имеют более высокие показатели перфекционистских установок по сравнению со

студентами первокурсниками. Следовательно, наблюдается положительная динамика в показателях перфекционизма от первого курса обучения к выпускному.

Библиографический список:

1. Валуйская, Т.Л. Динамика перфекционизма студентов в период обучения в вузе / Т. Л. Валуйская // Социально-психологические проблемы современного общества и человека: пути решения: Материалы Международной научно-практической конференции. Витебск 20–21 октября 2011 г. – Витебск: ВГУ им. П.М. Машерова, 2011. – С.247–250.
2. Гаранян, Н.Г. Перфекционизм, депрессия и тревога / Н.Г. Гаранян, А. Б. Холмогорова, Т.Ю. Юдеева // Консультативная психология и психотерапия. 2001. № 4. – С. 18–48.
3. Гаранян, Н.Г. Перфекционизм как фактор студенческой дезадаптации / Н. Г. Гаранян, Д.А. Андрусенко, И.Д. Хломов // Психологическая наука и образование. – 2009. – № 1. – С. 72–81.
4. Жебрун, Я.О. Социальные установки как фактор формирования Я-образа студента перфекциониста / Я.О. Жебрун // Вестник Бурятского государственного университета. – 2009. – №5. – С. 20–24.

ББК 60

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЗДОРОВЬЯ - ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА

Юманов А.А., Князева Е.А., Щербаков В.М., Кондрашев А.И., Коваль И.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация. Решение проблемы роста производительности труда неотделимо от более полного использования сущностных сил работающих. На одно из ведущих способностей становятся способности специалистов обеспечивать возрастание трудового и интеллектуального потенциала работников. Вместе с тем эффективность деятельности специалиста оказывается во все большей зависимости от его формы жизнедеятельности. Несомненно, что у специалиста две стороны управленческой деятельности: 1) обеспечение состояния здоровья и 2) обеспечение формы качественных управленческих решений находятся во взаимосвязи.

Ключевые слова: повышение производительной силы труда; специалист; обеспечение формы принятия управленческих решений.

В условиях перехода к преимущественно интенсивному типу развития производства здоровье наряду с другими качественными характеристиками приобретает роль ведущего фактора экономического роста. Известно, что доля лиц, участвующих в общественном производстве, достигает своего максимального значения в возрастных потоках 30–39 лет и 40–49 лет. С 50-ти лет наблюдается снижение трудовой активности, основная причина которого - ослабление здоровья.

Достаточный уровень здоровья и физического развития - одно из важнейших условий качества рабочей силы. Работоспособность руководителя можно рассматривать как способность к продолжительной, напряженной творческой деятельности. Очень важны физический потенциал (здоровье, возраст, тренированная нервная система, отсутствие вредных привычек) и эмоционально-волевой комплекс качеств (твердость, трудолюбие, упорство в работе, удовлетворенность ее результатами, увлеченность трудом, жизнерадостность, оптимизм). В зависимости от этих показателей оценивается возможность участия специалиста в определенных сферах трудовой деятельности. Поэтому уже на этапе выбора специальности ставится и решается

проблема психофизиологического соответствия личности конкретным видам профессиональной деятельности.

Ускорение ритма жизни и усложнение современного производства при повышенной механизации и автоматизации определяют значительные нагрузки на организм. Актуальными и становятся такие качества личности, как быстрота реакции, скорость принятия решения, собранность, сосредоточенность, внимательность. Именно они в большей мере определяются всем комплексом показателей здоровья.

Потребность в здоровье носит всеобщий характер: она присуща как отдельным работникам, так и обществу в целом. Внимание к собственному здоровью, способность обеспечить индивидуальную профилактику нарушений, сознательная ориентация на здоровье - все это показатели общей культуры человека.

Существуют различные определения понятия «здоровье»:

- отсутствие болезней;
- нормальное состояние организма;
- единство морфологических, психоэмоциональных и социально-экономических констант.

Общее в этих определениях то, что здоровье понимается как нечто противоположное болезни, отличное от нее, как синоним общепринятой нормы.

Поэтому понятие «здоровье» можно определить следующим образом: здоровье - нормальное психосоматическое состояние человека, отражающее его полное физическое, психическое и социальное благополучие и обеспечивающее полноценное выполнение трудовых, социальных и биологических функций.

Болезнь имеет два вида причин: внутренние, исходящие из организма человека, и внешние, воздействующие на него. Следовательно, для предупреждения болезней - повышения жизнестойкости организма - есть два способа: удаление внешних причин; оздоровление, укрепление организма для того, чтобы он был в состоянии нейтрализовать их влияние.

Первый способ малоэффективен, поскольку человек, живущий в обществе, практически не в силах устранить все внешние факторы болезни.

Второй способ более результативен. Он заключается в том, чтобы по мере возможности избегать поводов, провоцирующих болезни, и в то же время закалять свой организм, приучать его приспосабливаться к внешним влияниям в целях снижения чувствительности к воздействию неблагоприятных факторов. Поэтому способность к адаптации - один из важнейших критериев здоровья.

Сохранение и воспроизводство здоровья находятся в прямой зависимости от уровня культуры. Культура подразумевает не только систему знаний о здоровье, но и соответствующие действия для его поддержания и укрепления, основанные на нравственных началах.

Здоровье - это естественная, абсолютная и непреходящая жизненная ценность, которая занимает верхнюю ступень на иерархической лестнице этих ценностей, а также в системе таких категорий человеческого бытия, как интересы и идеалы, гармония, красота, смысл и счастье жизни, творческий труд, программа и ритм жизнедеятельности. По мере роста благосостояния населения, удовлетворения его естественных первичных потребностей (в пище, жилье и др.) относительная ценность здоровья все больше будет возрастать.

Ценностями могут выступать биологическое, психофизиологическое состояние человека (жизнь, здоровье, нормальное самочувствие и т.д.), условия общественной жизни (социальные и природные), в которых происходят формирование, развитие, удовлетворение потребностей, а также предметы и средства их реализации, т.е. продукты материального и духовного производства.

Ценность здоровья не снижается, даже если не осознается человеком, т.е. остается скрытой (латентной). Как показывает практика, большинство людей осознают ценность здоровья только тогда, когда оно находится под серьезной угрозой или почти утрачено.

В то же время в иерархии потребностей человека здоровье занимает ведущие позиции, особенно в жизнедеятельности руководящих специалистов. То, как оценивают свое здоровье студенты нашего вуза, можно увидеть из табл. 1 и 2.

Таблица 1

Социологические данные о состоянии здоровья студентов экономического потока к занятию самостоятельной управленческой деятельностью

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Способности специалиста обеспечивать оптимальную физическую и психическую форму жизнедеятельности и в мотивационном взаимодействии с подчиненными в целях создания конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус		
	Юноши	Девушки	
	Директора	Директора	Недиректора
1. Здоровы ли Вы?			
А) парень (девушка), мужчина (женщина) я неистощимый (мая)	50,0	-	-
Б) у меня достаточно энергии для большинства вещей, которые я хочу сделать;	50,0	100,0	66,7
В) кажется, я устаю раньше, чем большинство моих друзей.			33,3

Примечание 1.

1. Согласно социологическим данным 50,0 % юношей-«директоров» 127Э потока, по их мнению, имеют достаточно сил и энергии для того, чтобы бороться за достижение запланированного результата.

2. 50,0 % юношей-«директоров», 100,0 % девушек-«директоров» и 100,0 % девушек «недиректоров» не имеют достаточно сил и энергии для того, чтобы бороться за достижение запланированного результата

Выводы

Согласно социологическим данным, 50,0 % юношей-«директоров», 100,0 % девушек – «недиректоров», 100,0 % девушек – «директоров» не представляют востребованность для достижения поставленных целей полной отдачей сил и энергии. Эта группа юношей и девушек не учитывают, что их «успех», «победа» всегда требуют мобилизации существенных сил.

Социолого-идентификационные данные о студентах 127Э потока свидетельствуют о том, что значительная численность респондентов нуждается в знаниях о роли своего социальнопсихологического состоянии, а также умений в корректировании и обеспечении необходимого уровня здоровья для того, чтобы применять соответствующие установки и рекомендации в самостоятельной управленческой деятельности. В то же время важно, чтобы они приняли решение быть успешными в своей самостоятельной управленческой деятельности, что у них имеется направленность на реализацию принятых решений и «стать качественными руководящими специалистами предприятий».

Наличие значительной группы студентов, согласно социологическим данным, готовых к активной самостоятельной управленческой деятельности может возрасти при использовании

специальных технологий с установками и информацией о потенциальных возможностях оптимизировать форму своей жизнедеятельности.

Безусловно, что противоречие между достижением успеха и необходимостью специалисту быть здоровым разрешимо на пути совершенствования объективных условий жизнедеятельности.

В то же время важны собственные установки и стереотипы реального отношения к своему здоровью как к непреходящей ценности.

Таблица 2

Социологические данные о способностях студентов управленческого потока оптимизировать свое социально-психологическое и соматическое состояние в подготовке к успешной самостоятельной управленческой деятельности

Целевая формируемая «Форсайт-детерминанта – «Способности специалиста обеспечивать оптимальную физическую и психическую форму жизнедеятельности и в мотивационном взаимодействии с подчиненными в целях создания конкурентных преимуществ на предприятии»	Выбранный достигаемый социальный статус	
	Юноши	Девушки
	Директора	Директора
2. Здоровы ли Вы?		
А) парень (девушка), мужчина (женщина) я неистощимый (мая)	25,0	20,0
Б) у меня достаточно энергии для большинства вещей, которые я хочу сделать;	75,0	80,0
В) кажется, я устаю раньше, чем большинство моих друзей.		

Примечание 10.2.

1. Согласно социологическим данным 25,0 % юношей-«директоров» и 20,0% девушек«директоров» управленческого потока, по их мнению, имеют достаточно сил и энергии для того, чтобы бороться за достижение запланированного результата.

2. 75,0% юношей-«директоров», 80,0% девушек-«директоров» не имеют достаточно сил и энергии для того, чтобы бороться за достижение запланированного результата.

Выводы

1. Согласно социологическим данным, 75,0% юношей-«директоров», 80,0% девушек«директоров» не представляют востребованность для достижения поставленных целей полной отдачей сил и энергии. Эта группа потока юношей и девушек не учитывают, что их «успех», «победа» всегда требуют мобилизации сущностных сил.

3. Социолого-идентификационные данные о студентах 127 потока свидетельствуют о том, что значительная численность респондентов нуждается в знаниях о роли своего социальнопсихологического состоянии, а также умений в корректировании и обеспечении необходимого уровня здоровья для того, чтобы применять соответствующие установки и рекомендации в самостоятельной управленческой деятельности. В то же время важно, чтобы они, принимая решение быть успешными в своей самостоятельной управленческой деятельности, осознавали наличие у них направленности на реализацию принятых решений и «стать качественными руководящими специалистами предприятий».

Наличие значительной части студентов, согласно социологическим данным, готовых к активной самостоятельной управленческой деятельности может возрасти при использовании

специальных технологий с установками и информацией о потенциальных возможностях оптимизировать форму своей жизнедеятельности.

Безусловно, что противоречие между достижением успеха и необходимостью специалисту быть здоровым разрешимо на пути совершенствования объективных условий жизнедеятельности.

В то же время важны собственные установки и стереотипы реального отношения к своему здоровью как к непреходящей ценности.

Образование является важнейшей качественной характеристикой человека, определяющей характер и эффективность его трудовой деятельности, его социальный статус.

Согласно концепции «Опережающее образование», действующие вузы не только должны, но и, согласно социологическим данным, могут на основе знаний законов естественных наук, законов социальных наук, общесоциологических и формационных законов, экономики, управления, могут обладать способностями, используя свои сущностные силы, создавать и применять конкурентные преимущества в своей жизнедеятельности.

В результате осуществления этих мероприятий становится возможной реализация концепции «Опережающее образование» [1; 2].

Как видно, преподавательский фактор, используя социологические данные, может обеспечить более высокий уровень подготовки студентов в вузе [3; 308-318С, 493-498С; 4; 336-348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; [3; 308-318С, 493-498С; 4; 336-348С, 573-574С; 5; 289-317С, 375-380С; 6; 353-354С, 401-406С; 7, 313-326Р; 8, 125177С; 9, 106-151Р; 10, 245-297С; 11, 211-257Р; 12, 157-193С; 13, 204-272,С].

Применение изобретательского уровня технологий детерминирует реализацию концепции «Опережающее образование» в действующих вузах [1; 2].

В общей сложности, как показывает опыт управления вузовскими социализационными процессами, эффект качественной подготовки формируемых специалистов неотделим от применения непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов.

Библиографический список:

1. Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Системно-комплексный способ перехода от типа «догоняющего обучения» к «опережающему типу обучения» (Идентификационный №2008102905); Коваль И.В., Коваль Д.И., Коваль О.И. Социологический способ перехода от типа «догоняющего бизнес-образования» к «опережающему типу бизнес-образования» (Идентификационный №2008101606).
2. Коваль И.В. Подготовка специалистов для создания конкурентных преимуществ» (Идентификационный № 2012108063); Коваль И.В. Использование изобретательскоинновационной грамотности специалистов в инновационных системах (Идентификационный № 2012119768).
3. Коваль И.В. Социологические эссе: идеологемы, теории, концепции, способы формирования основ социально-взрывного типа жизнедеятельности россиян. Том1. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 570 с.
4. Коваль И.В. Социологические эссе: угрозы России и обеспечение её безопасности на основе проекта «Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки в подготовке конкурентоспособных специалистов». Том 2. – Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 618 с.
5. Коваль И.В. Социологические эссе: теория и практика применения непосредственной производительной силы науки в социолого-изобретательском способе реализации национальной идеи развития России: опыт, проблемы.– Красноярск. Том 3.– СФУ. – 2015. – 696с.

6. Коваль И.В. Применение непосредственной производительной силы лично ориентированной социологической науки на экономическом факультете СИБУПа для подготовки конкурентоспособных специалистов.- Красноярск: «Литера-принт», 2015. – 500 с.
7. Koval I.V. Sociological essays: ideologems, theories, concepts, ways of bases of social and explosive tipe of activity of Russians . – Krasnoyarsk: "Letter print", 2015. – 580p.
- 8.Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы готовности специалистов физкультурно-спортивного профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 8. – Красноярск, Литерапринт. 2018. - 374с.
9. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты мотивационно-деятельностной сферы подготовки специалистов экономического и управленческого профиля к созданию конкурентных преимуществ: монография. Том 9. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 520с.
10. Koval I.V.Sociological эссе: "forsayt-determinants – "Components of the motivational and activity sphere of training of specialists of an economic and administrative profile to creation of competitive advantages": monograph. Volume 9. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 442 p.
11. Koval I.V. Sociological essay: "Forsythe determinants - "Components of the motivational and activity sphere of asports profile to creation of compitive advantages»: monograph. Volume 8. – Krasnoyarsk, Litera-Print, 2018. – 318 p.
12. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты – кластеры «Теоретико-методическое обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 11. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 240с.
13. Коваль И.В. Социологическое эссе: «форсайт-детерминанты – «Компоненты – кластеры «Социолого-изобретательское обеспечение подготовки специалистов к созданию конкурентных преимуществ: монография: опыт, проблемы. Том 12. – Красноярск, Литера-принт. 2018. - 276с.

ББК 65.291.551

РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Яковлева Е.А., Ридель Л.Н. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»

Аннотация: статья посвящена вопросам оценки инновационного потенциала предприятия. Дано определение инновационного потенциала. Рассмотрена система показателей, характеризующая инновационный потенциал предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, конкуренция, инновационная цель, инновационная стратегия

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия и включает: постановку целей инвестиционной стратегии; оптимизацию структуры формируемых инвестиционных ресурсов и их распределения;

выработку инвестиционной стратегии по наиболее важным аспектам инвестиционной деятельности; поддержание взаимоотношений с внешней инвестиционной средой.

Эффективно управлять инвестициями возможно только при наличии инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, иначе инвестиционные решения отдельных подразделений предприятия могут противоречить друг другу, что будет снижать эффективность инвестиционной деятельности.

Процесс разработки инвестиционной стратегии предприятия складывается из следующих этапов:

- определение общего периода формирования инвестиционной стратегии;
- формирование стратегических целей инвестиционной деятельности;
- обоснование стратегических направлений и форм инвестиционной деятельности;
- определение стратегических направлений формирования инвестиционных ресурсов;
- формирование инвестиционной политики по основным направлениям инвестиционной деятельности;
- оценка результативности разработанной инвестиционной стратегии.

Вопросы разработки инвестиционной стратегии были исследованы на конкретном предприятии города Красноярска. Это предприятие существует с ноября 2011 года.

Основным направлением деятельности является производство промышленного оборудования из титана и нержавеющей стали для химической, металлургической и нефтедобывающей отраслей.

За период работы, специализация предприятия расширилась до 10 направлений: производство нестандартного оборудования; производство металлоконструкций; производство деревянных конструкций; производство полимерной продукции; металлообработка; огнеупорная футеровка; антикоррозионная и огнезащита; вентиляция; бестраншейная прокладка труб; инженерные сети; экспертиза и неразрушающий контроль оборудования.

Кроме того, выполнение ремонтных, монтажных, электромонтажных работ. Обеспечивается полный цикл работ: изготовление, монтаж и обвязка оборудования на площадях заказчика.

В целом анализ динамики технико-экономических показателей деятельности предприятия указывает на устойчивое положение предприятия и на положительные тенденции его развития.

В результате исследования, было установлено, что ключевыми элементами инвестиционной стратегии анализируемого предприятия являются следующие:

1. Инновационная стратегия развития продуктового ряда: развитие модельного ряда в соответствии с изменениями требований рынка (увеличение доли оборудования пользующегося наибольшим спросом; диверсификация продуктовой линейки); улучшение качества продукции путём развития новой компонентной базы и модернизации производственных мощностей; ключом к долгосрочному успеху предприятия является – производство нестандартного оборудования с лучшими показателями стоимости эксплуатации и окупаемости для потребителя.

2. Производство современных комплектующих в сотрудничестве с мировыми производителями.

3. Укрепление позиций на существующих экспортных рынках: создание сборочных производств; улучшение сервисной инфраструктуры.

4. Совершенствование НИОКР: привлечение зарубежных инжиниринговых центров, наряду с качественным улучшением работы собственного НТЦ за счёт привлечения лучших российских инженеров и использование для конструирования новейших технологий.

5. Программа сокращения затрат: переход на систему поставок «точно-во-время».

6. Деятельность рассматриваемого предприятия, как и деятельность любой другой крупной компании, подвержена влиянию ряда определённых рисков. Для эффективной реализации

инвестиционной стратегии, необходимо ещё на стадии разработки стратегии рассчитать все возможные факторы рисков, связанных с деятельностью компании.

Постоянный мониторинг и корректировка инвестиционной привлекательности предприятия позволяют привлечь инвестиционные вложения в необходимом объеме, повысить эффективность системы управления, рентабельность деятельности, а также внедрить процессы бизнеспланирования и бюджетирования, контроля достижения запланированного результата. Разработка и реализация данных мероприятий дает возможность инвесторам рассматривать предприятие как привлекательный объект инвестирования, способный эффективно осваивать инвестиционные средства, приносить необходимый уровень дохода. Реализация стратегии и комплекса мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности предприятия позволяет ускорить процесс привлечения дополнительных ресурсов, увеличить их объем, а также снизить их стоимость.

Библиографический список:

1. Бабук И.М. Инвестиции: Финансирование и оценка экономической эффективности. – Мн.: ЮНИТИ, 2014. – 256 с.
2. Баясов К.Т. Основные аспекты разработки инвестиционной стратегии организации: «Финансовый менеджмент», 2015, №4.
3. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2015. – 227 с.
4. Роль финансовой модели в разработке стратегии развития предприятия / Л. Н. Ридель, Н.С. Тарасюк, Е.Н. Романовская // Экономика и предпринимательство. - 2017. - № 9 (ч. 1). – С.468471.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ТРЕВОЖНОСТИ У СТУДЕНТОВ

Яценко Т.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»

Аннотация: в данной статье рассматривается тревожность как свойство личности, как личностная диспозиция. Проанализированы и приведены эмпирические результаты особенностей проявления тревожности у студентов.

Ключевые слова: уровень тревожности, студенты очного и заочного отделений, учебная ситуация, эмоциональное состояние.

Проблема тревоги и тревожности – одна из центральных проблем современной цивилизации. Тревожность – это эмоциональный дискомфорт, который связан с ожиданием и предчувствием неприятных переживаний или опасности. Даже если все вокруг хорошо и благополучно, человек испытывает фоновое ощущение предстоящей беды. Тревожность, как часть личности человека, является нарушением в его личностном развитии и мешает полноценной жизни в социуме. Личность с повышенным уровнем тревожности, а именно с личностной тревожностью склонна воспринимать угрозу своей самооценке. Исследование данной проблемы важна тем, что постоянное чувство тревоги и страха является следствием внутри личностного конфликта. Это может быть противоречием между образом себя идеального и себя реального, которое является расхождением между уровнем самооценки и уровнем притязаний человека.

Повышенный уровень может свидетельствовать о недостаточной эмоциональной приспособленности к тем или иным социальным ситуациям. Повышенная тревожность тесно связана с закономерностями между эмоциональной и мотивационно-потребностной сферами

личности. Внутри личностный конфликт приводит к неудовлетворению потребностей, что создает напряженность и состояние тревожности. Тревожность, вместе с такими эмоциями, как страх и надежда, находится в особом положении. Как сказал Фриц Перлз, великий немецкий психиатр: «Формула тревоги очень проста. Тревога — это брешь, между сейчас и тогда». Личностная тревожность может рассматриваться как довольно стабильная личностная черта, проявляющаяся в постоянной склонности к переживаниям тревоги в самых разных жизненных ситуациях, даже таких, которые объективно к этому не располагают. Человек, подверженный такому состоянию, постоянно находится в настороженном и подавленном настроении, у него затрудняются контакты с окружающим миром. Такие люди испытывают трудности в принятии решений. С физиологической точки зрения тревожность является реактивным состоянием. Она вызывает физиологические изменения, подготавливающие организм к борьбе отступлению или сопротивлению. При тревожности возбуждается сердечно-сосудистая система – учащается ритм сердца, повышается кровяное давление, а деятельность пищеварительного тракта угнетается – уменьшается активность секреции и перистальтика.

Постоянная готовность реагировать в форме страха типична для тревожности как черты личности. Спилбергер Чарльз Дональд, американский клинический психолог, рассматривает отличия между тревожностью как чертой личности и тревогой как психическим состоянием. Спилбергер определяет оба типа тревожности следующим образом: «Состояния тревожности (Т-состояния) характеризуются субъективными, сознательно воспринимаемыми ощущениями угрозы и напряжения, сопровождаемыми или связанными с активацией или возбуждением автономной нервной системы. Тревожность как черта личности (Т-свойство), по видимому, означает мотив или приобретенную поведенческую диспозицию, которая предрасполагает индивида к восприятию широкого круга объективно безопасных обстоятельств как содержащих угрозу, побуждая реагировать на них Т-состояниями, интенсивность которых не соответствует величине объективной опасности». Многие авторы рассматривают тревожность как свойство личности, проявляющееся в готовности реагировать более или менее эмоционально на ситуации, содержащие опасность с точки зрения возможности удовлетворения социальной потребности, т.е. потребности в контактах с другими людьми, принадлежности к какой-либо группе.

Причинами возникновения тревожности могут быть как биологические факторы наследственности, здоровья, внешнего вида, так и социальные – негативный жизненный опыт, педагогическая запущенность, нарушения во взаимоотношениях с родителями, учителями, сверстниками. Согласно мнению специалистов в области психологии и педагогики, среди причин, вызывающих подростковую и юношескую тревожность, на первом месте находятся – неблагоприятные отношения с родителями и неверный подход взрослых к воспитанию ребенка.

У студентов с повышенным уровнем тревожности проявляется отношение к себе как к слабому, неумелому. Тревожность окрашивает в мрачные тона отношение к себе, другим людям и действительности. У студентов с повышенной тревожностью выполнение деятельности в стрессогенных условиях вызывает значительное нервно-психическое напряжение, обусловленное их чрезмерной требовательностью к себе. Такие люди чаще и интенсивнее испытывают состояние тревоги. Разумеется, студенты заочной формы обучения отличаются от студентов очной формы, когда они окончили школу, как правило, в том же году, в котором поступили в вуз. Очевидно, сколько им лет, обычно у них нет ни супруга, ни детей. Социологические опросы позволяют более детально изучить различия студентов очного и заочного отделений. Кроме возраста, у студентов очной и заочной форм обучения существенны различия и в семейном положении. Примерно треть заочников состоит в браке и имеет детей, тогда как доля семейных студентов-очников незначительна. Тревожность студентов очного и заочного отделений отличается тем что, принцип

сдачи экзаменов и уровень подготовки разный. На очном отделении, студенты получая высшее образование ежедневно посещают университет. Слушают лекции в аудитории, приходят в обязательном порядке на семинары, готовятся к лабораторным работам. Мотивационная доминанта преобладает в полноценном углублении знания, для тех, кто стремится стать грамотным специалистом, хочет разбираться на отлично в своей будущей профессии. На заочном отделении учатся студенты, которые закончили только школу, не имеют опыта работы, сложнее адаптируются в сфере труда. Несомненно, многие находят работу там, где не требуется опыт и углубленные знания. Студенты учатся практически самостоятельно. Чаще всего на заочное поступают те, кто работает. Как правило, люди старше 25 лет. У всех разные цели. Например, человек работает на заводе простым рабочим, имеется только среднее специальное образование. Появилось желание расти профессионально. А так же заочная форма обучения характерна для молодых мам и многодетных отцов. Таким образом, состояние тревожности является результатом негативного социального опыта и причиной возникновения трудностей в поведении и деятельности человека.

В связи с этим возникает необходимость исследования уровня тревожности у студентов и нахождения ее объективного показателя достаточно простого в использовании, обладающего в то же время прогностическими возможностями для профилактики и коррекции поведения в целях предотвращения нарушений в учебной деятельности. Исследование проводилось с помощью методики Д.Тейлора «Личностная шкала проявления тревоги». В исследовании принимали участие студенты разных институтов, курсов и специальностей очного и заочного отделений. Количество студентов, принимавших участие – 24 человека. Исследование проводилось в октябре – ноябре 2017 года. В таблице 1 приведены показатели уровня тревожности у студентов очного и заочного отделений.

Таблица 1 Показатели уровня тревожности студентов очного и заочного отделений.

Уровень тревожности	Очное отделение	Заочное отделение
высокий	25%	33%
средний уровень (с тенденцией к высокому уровню)	33%	50%
средний уровень (с тенденцией к низкому уровню)	34%	17%
низкий	8%	-

По данным в таблице 1 можно отметить, что у студентов заочного отделения наблюдается средний с тенденцией к высокому уровню тревожности и высокий уровень, а низкий уровень тревожности вовсе отсутствует. У студентов очного отделения наблюдается средний с тенденцией к низкому уровню тревожности. Показатель очень высокого уровня тревожности у всех исследуемых студентов отсутствует. Обобщенные баллы уровня тревожности студентов представлены в Таблице 2.

Таблица 2 Обобщенные баллы уровня тревожности студентов очного и заочного отделений.

№ студента очного отделения	Баллы	№ студента заочного отделения	Баллы
1.	12	1.	20
2.	40	2.	18
3.	22	3.	20
4.	25	4.	28
5.	22	5.	14

6.	3	6.	9
7.	24	7.	36
8.	12	8.	18
9.	28	9.	26
10.	10	10.	31
11.	14	11.	20
12.	27	12.	22
Среднее значение: 20		Среднее значение: 22	

По таблице 2 можно судить о том, что и у студентов очного отделения имеются высокие показатели уровня тревожности, и лишь у одного студента определен низкий уровень, что свидетельствует о том, что данная методика позволила определить личностную тревожность каждого испытуемого студента, несмотря на период экзаменационных испытаний.

На основании результатов исследования можно сделать вывод, что студенты заочного отделения более тревожны по сравнению со студентами очного отделения. Это объясняется тем что, наибольшие нагрузки испытывают студенты заочной формы обучения. Им нужно за короткий срок освоить учебную программу, а также получать достаточный доход для обеспечения семьи и оплаты за обучение в институте. На очной форме обучения большинство студентов находятся под обеспечением родителей. Для учебного процесса отводится достаточно времени, можно спокойно его распланировать.

Таким образом, получив результаты, можно утверждать, что уровень тревожности студентов очного и заочного отделений различен.

Библиографический список:

1. Особенности проявления тревожности у студентов - исследование уровня тревожности студентов // Студенческая библиотека онлайн : (info{at}studbooks.net) : 2013 - 2017 URL: <http://studbooks.net> (13.10.2017).
2. Очная форма обучения – чем она отличается от заочной // «ФБ» : 2017.- URL:[http://fb.ru/\(06.11.17\)](http://fb.ru/(06.11.17))
3. Тревожность как личностная черта и факторы ее возникновения // Студенческая библиотека онлайн : (info{at}studbooks.net) : 2013 – 2017.- URL: <http://studbooks.net> (13.10.2017).
4. Тревожность как состояние и личностная диспозиция // mylektsii.ru - Мои Лекции : 20152017 год .- URL: <http://mylektsii.ru/> (13.10.2017). 5. Тарасова, Р.Е. ПРОБЛЕМА ТРЕВОЖНОСТИ СТУДЕНТОВ [Электронный ресурс] / Р.Е. Тарасова. – М.: «Международный студенческий научный вестник», 2016.- №5-1. - URL: <https://eduherald.ru/> (16.10.2017).

СОДЕРЖАНИЕ

СОЦИАЛИЗАЦИЯ И ДОСУГ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Абросимов С.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 3

ЦЕННОСТНО-МОТИВАЦИОННОЕ ОТНОШЕНИЕ ПЕДАГОГА К СВОЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Абросимова О.В.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 5

ОБЪЯВЛЕНИЕ ГРАЖДАНИНА УМЕРШИМ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Беляева Т.А., Телегина А.В., Чурсина А.С.

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет» 7

ФОРМА И ВИДЫ ЗАВЕЩАНИЙ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Биттнер Е.Л.

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Омская юридическая академия» 10

ВОСПИТАНИЕ ФИЗИЧЕСКИ-ДЕФЕКТИВНЫХ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ В СОВЕТСКИХ УЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ 1920-Х ГГ.

Благирева Д.А., Бородина А.А.

Лесосибирский педагогический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»	12
ТЕХНОЛОГИЯ РАБОТЫ С ИСТОРИЧЕСКИМИ СТАРИННЫМИ ЗАДАЧАМИ НА УРОКАХ ПО МАТЕМАТИКЕ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ Бородина А.А., Благирева Д.А. Лесосибирский педагогический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»	14
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО НАДЗОРА В ОБЛАСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА Бурчик А.В., Петрова Г.И. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»	16
К ВОПРОСУ О ПЕРЕДАЧЕ ВЕЩИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО ПО ДОГОВОРУ Бутина В.В. Частное образовательное учреждение высшего образования «Омская юридическая академия»	19
ХАРАКТЕРИСТИКА ESTOPPEL В РОССИЙСКОМ ПРАВЕ Васильева А.А., Чурсина А.С. ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»	21
УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ ПРОДАЖИ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В ОРГАНИЗАЦИИ Волкова К.Г., Шестакова И.М. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	23
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МИРОВЫХ РЕСУРСОВ В МЕНЕДЖМЕНТЕ Высотина Д.В., Ёлгина М.В. Лесосибирский педагогический институт – филиал ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»	26
ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Гаврильченко С.Г. Торгово-экономический институт ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»	28
ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ ДЕТЕЙ К УСЛОВИЯМ ДОУ Герман И.Г. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	33

СТРАХ СМЕРТИ

Горбачева А.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 35

К ВОПРОСУ УСТАНОВЛЕНИЯ ДОБРОВОЛЬНОЙ ОПЕКИ И ПОПЕЧИТЕЛЬСТВА НАД НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИМИ

Григорян Е.К., Чурсина А.С.

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет» 36

ДОБРОСОВЕСТНОСТЬ В СИСТЕМЕ ОСНОВНЫХ НАЧАЛ ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Демешко А.С., Чурсина А.С.

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет» 38

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕПРОДУКТОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Дубровская Т.В., Гидлевская А.А.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 40

ХАРАКТЕРИСТИКА АСТРЭНТА В РОССИЙСКОМ ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ

Егорова А.В., Чурсина А.С.

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет» 43

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ

Ёлгина М.В., Высотина Д.В.

Лесосибирский педагогический институт –
филиал ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» 45

СВОЙСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ПАМЯТИ

Елькин А.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 48

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В ВУЗЕ

Ерошина А.А., Машанов А.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 50

УЧЕБНАЯ МОТИВАЦИЯ: АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ЕЕ ИЗУЧЕНИЯ

Ерошина А.А., Машанов А.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 53

РЕФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ Заборовская М.С., Рашидов Е.Ф. Частное образовательное учреждение высшего образования «Омская юридическая академия»	55
РОСТОВЩИЧЕСКИЕ ПРОЦЕНТЫ: НОВЕЛЛА РОССИЙСКОГО ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА Заикина А.В., Чурсина А.С. ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»	58
О РОЛИ СЕНСОРНОГО РАЗВИТИЯ ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА С ДЦП Зверева И.В. Муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение «Центр развития ребенка - Детский сад № 54 «Золушка» г. Лесосибирска	60
ЭТИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ КИБЕРНЕТИКИ Злобин А.А. ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет»	62
ИСТОРИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ СМЕРТНОЙ КАЗНИ В РОССИИ Зограбян А. З., Зограбян Л. З. Частное образовательное учреждение высшего образования «Омская юридическая академия»	66
ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА АКТИВОВ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ Ильдуганова К.В. Институт экономики, управления и природопользования ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»	68
СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ОРИЕНТИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ДЕЛОВЫХ И ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ СПЕЦИАЛИСТА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Истомина П.Л., Масловская А.А., Юмашев А.А., Князева Е.А., Родина А.М., Королева К.И., Коваль И.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	71
НАЛОГОВЫЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ МАТЕРИАЛОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Казакова О.В. ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»	75

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА МАТЕРИАЛОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Казакова О.В.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 76

УЧЕТ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Кайран А.В., Полубелова М.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 79

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Кайран А.В., Шестакова Н.Н.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 81

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПЕДАГОГОВ

Калашникова А.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 84

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРИПТОВАЛЮТ В РОССИИ

Карпенко В.С., Леута И.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 86

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА АВТОНОМНОСТИ И НЕЗАВИСИМОСТИ – ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ КОМПОНЕНТОВ ЦЕЛЕВОЙ «ФОРСАЙТ –ДЕТЕРМИНАНТЫ» ПОДГОТОВКИ ФОРМИРУЕМЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Князева Е.А., Смешливый В.О., Юмашев А.А., Рудко М.В., Вильнис
А.В., Коваль И.В.**

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 89

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В ПОДБОРЕ И УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Князева Е.А, Сербинович В.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
Сибирский институт бизнеса, управления и психологии 93

К ВОПРОСУ О РОЛИ МУЛЬТФИЛЬМОВ В ПРЕОДОЛЕНИИ ФЕНОМЕНА ВЫУЧЕННОЙ БЕСПОМОЩНОСТИ У ДЕТЕЙ

Ковалева А.В.

Лесосибирский педагогический институт -

филиал ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»	95
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ У ЛИЦ, ПЕРЕНЕСШИХ ОСТРОЕ НАРУШЕНИЕ МОЗГОВОГО КРОВООБРАЩЕНИЯ	
Колпакова Т.В.	
Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	98
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ГОТОВНОСТИ ФОРМИРУЕМЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ К БОЛЕЕ ПОЛНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПОДЧИНЕННЫХ В ПРИНЯТИИ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕШЕНИЙ	
Кондрашев А.И., Щербаков В.М., Кукса З.С., Ганичева Д.Е., Коваль И.В.	
Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	101
ОБЗОР РОССИЙСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА	
Кондрашов А.И.	
Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»	105
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ДЕЛОВЫХ И ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ СПЕЦИАЛИСТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИБУПЕ	
Королева К.И., Родина А.М, Чащин А.А., Леонтьева С.А., Спешилова Д.О., Савина А.С., Коваль И.В.	
Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»	108
ПСИХОМОТОРНОЕ РАЗВИТИЕ ДЕТЕЙ С НАРУШЕНИЯМИ РЕЧИ ПОСРЕДСТВОМ ИГРОВЫХ ПРИЕМОВ	
Коротышева С.Г.	
Муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение «Центр развития ребенка - Детский сад № 54 «Золушка» г. Лесосибирска	112
ФУНКЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВА: ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ	
Кочетова П.О., Власов В.А.	
ФГКОУ ВО «Сибирский юридический институт Министерства внутренних дел Российской Федерации»	115
ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ В СУДЕ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ Кошелева Ю.С.	
Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»	118
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА	

НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Краснова Е.С., Кутузова А.В.

ФГБОУ «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 120

КОНЦЕПЦИЯ "4Р" ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ФАКТОРОВ УСПЕХА КОМПАНИИ

Кривошеева Ю.М., Леута И.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», колледж 123

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТАКТИКИ СУДЕБНОГО СЛЕДСТВИЯ

Кудрявцев А.С.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 126

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ ДЕТЕРМИНАНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ В САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Кукса З.С., Ганичева Д.Е., Королева К.И., Родина А.М., Коваль И.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 128

ТУРИЗМ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Лихачев А.В., Ридель Л.Н.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 132

ПРИХОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОФИЛИРОВАНИЕ В КРИМИНАЛИСТИКЕ

Магеррамов Р.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 133

К ХАРАКТЕРИСТИКЕ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ

Мальшев К.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 136

ЗАЛОГ И ЗАДАТОК: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ

Маргиани А.Л.

ФГБОУ ВО «Хакасский государственный университет имени Н.Ф. Катанова» 140

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПОНЯТИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА В РОССИЙСКОЙ НАУКЕ

Мартыненко Л.К. ФГБОУ ВО «Хакасский государственный университет имени Н.Ф. Катанова»	142
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ЛИДЕРСКО-УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ВУЗОВСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Масловская А.А., Истомина П.Л., Спешилова Д.О., Коваль И.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»	144
ХАРАКТЕРИСТИКА ОБЩЕСТВЕННОЙ ОПАСНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРОРИСТИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА Матюшов А.М.	
Юридический институт ФГАОУ ВО Национальный исследовательский Томский государственный университет	147
ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ	
Машанов А.А, Гончаревич Н.А., Шайдурова О.В., Гармаш А.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	149
ИССЛЕДОВАНИЕ ТОЛЕРАНТНОСТИ ПОДРОСТКОВ	
Машанов А.А., Шайдурова О.В., Гончаревич Н.А, Машанов С.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	152
ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА ГАЗЕТНЫХ ЗАГОЛОВКОВ (НА МАТЕРИАЛЕ ГАЗЕТЫ “FINANCIAL TIMES”)	
Метлицкая С.А., Пословина А.А., Плахотнюк Л.А. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	154
КОМПЬЮТЕРНАЯ ПСИХОДИАГНОСТИКА. ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ, КАК ЧАСТЬ КОМПЬЮТЕРНОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКИ	
Михайлова А.В. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	156
ПОНЯТИЕ «МИГРАЦИЯ» И ЕЕ КРИМИНОЛОГИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ	
Морозова Е.П. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	158
РАЗВИТИЕ ЗАКОНАДАТЕЛЬСТВА О НЕОСНОВАТЕЛЬНОМ ОБОГАЩЕНИИ В РОССИИ	

Муллин А.Н. Частное образовательное учреждение высшего образования «Омская юридическая академия»	160
ПРОСТЫЕ СПОСОБЫ ПОДАВЛЕНИЯ АППЕТИТА ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ РАБОТОСПОСОБНОСТИ	
Мышковец С.В., Моисеенко Н.В. Краевое государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Красноярский колледж олимпийского резерва»	162
РОЛЬ КОНСТРУКТИВНОЙ КОММУНИКАТИВНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРОВ ТОРГОВОГО ЗАЛА	
Наконечная Е.В., Шипицина Е.Н. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	165
ВРЕМЕННАЯ ПЕРСПЕКТИВА СТУДЕНТОВ ГУМАНИТАРНЫХ И ТЕХНИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОДГОТОВКИ	
Наумкина Т.А., Пфау Т.В. ФГБОУ ВО «Хакасский государственный университет имени Н.Ф. Катанова»	169
ПОРУЧИТЕЛЬСТВО – ТРАДИЦИОННЫЙ СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ Ниниашвили	
А.М. Частное образовательное учреждение высшего образования «Омская юридическая академия»	171
ОТДЕЛЬНЫЕ ПРИЕМЫ ТАКТИКИ ДОПРОСА В АРСЕНАЛЕ СОВРЕМЕННОГО СЛЕДОВАТЕЛЯ	
Овчинникова Д.Д. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	173
ОСОБЕННОСТИ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ДОУ	
Оленькова А.И. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	175
ВИКТИМНОСТЬ ЛИЧНОСТИ ПОДРОСТКА В СОВРЕМЕННЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ	
Осадчая К.Ю., Тодышева Т.Ю. Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	177

**ТАКТИКА ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ В
ОПЕРАТИВНО - РОЗЫСКНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Панфилов А.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 182

**АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Патаркацишвили О.Д.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 185

**ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ: АНАЛИЗ ПРЕДПОСЫЛОК И АСПЕКТОВ,
ПРИВОДЯЩИХ К ЕЕ РАЗРУШЕНИЮ**

Патаркацишвили О.Д., Патаркацишвили Н.Ю.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 188

ОЦЕНКА МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

Патаркацишвили О.Д., Патаркацишвили Н.Ю.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева»190

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА КОНКУРЕНЦИИ

Печерица Н.А., Ридель Л.Н.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 192

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Плохая Т.Г., Петрова Г.И.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса управления и психологии» 195

**ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОЙ КВАЛИФИКАЦИИ ПРИЧИНЕНИЯ ВРЕДА
ДИКИМИ ЖИВОТНЫМИ**

Полторацкая А.В., Сеницына К.И., Чурсина А.С.

ФГБОУ ВО «Красноярский государственный аграрный университет» 198

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Полубелова М.В., Грудко И.Ю.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 200

МИНИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР ОПЛАТЫ ТРУДА

Полубелова М.В., Павлова А.Е.

Автономная некоммерческая организация высшего образования

«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	203
ЭТНОКУКЛОТЕРАПИЯ КАК СРЕДСТВО КОРРЕКЦИИ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ДОШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ	
Псарёва О.А., Нестеренко Н.С.	
Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»	204
ПУТИ РАЗВИТИЯ ДЕТСКОГО И МОЛОДЕЖНОГО ТУРИЗМА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ	
Пупкова А.М., Рыгина Е.А.	
Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», колледж	207
ЖЕЛЕЗНЫЙ САМСОН	
Резакова А.А.	
Краевое государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Красноярский колледж олимпийского резерва»	210
ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Ридель Л.Н., Романовская Е.Н.	
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева»	212
РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ	
Родина А.М., Рудко М.В.	
Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»	215
УГОЛОВНО-ПРАВОВЫЕ ПРИЗНАКИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕСТУПНОГО СООБЩЕСТВА	
Романенко С.В.	
Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»	220
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ АВТОРИТЕТА КАК ИСТОЧНИКА ВЛАСТИ СПЕЦИАЛИСТА И ДЕТЕРМИНАНТА ЕГО УСПЕШНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Рудко М.В., Вильнис А.В., Истомина П.Л., Масловская А.А., Коваль И.В.	
Автономная некоммерческая организация высшего образования «Сибирский институт бизнеса управления и психологии»	222
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПСИХОДИАГНОСТИКЕ. ПРОЕКТИВНЫЕ МЕТОДИКИ	

Рыбак Е.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 226

**КОНЦЕССИЯ. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ:
ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ**

Саакян А.М., Шефер А.А.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 228

РОЛЬ МОТИВАЦИИ В ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Самарина А.С.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 230

**ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА НЕФТЕПРОДУКТЫ
В УСЛОВИЯХ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ**

Серкина Л.С., Сидоренко Т.В., Тарасюк Н.С.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 232

**СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ
ДЕЛОВЫХ И ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ В СООТВЕТСТВИИ
С ОБРАЗОМ И ТРЕБОВАНИЯМИ К САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ
УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Смешливый В.О., Анохина Н.Э., Рудко М.В., Вильнис А.В., Коваль И.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 235

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕКЛАМЫ

Смешливый В.О.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»238

**МОДИФИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА КОЛЛЕКТИВА
ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Солдатов С.В., Лобанова Е.Э.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 242

РЕКЛАМА И ЕЁ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ЧЕЛОВЕКА

Соломатов А.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 244

ПРОБЛЕМЫ В РАССЛЕДОВАНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ

С РЕЛИГИОЗНЫМ ЭКСТРЕМИЗМОМ

Сырбу Р.С.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 246

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ СПОСОБНОСТЕЙ СПЕЦИАЛИСТА РЕАЛИЗОВАТЬ ФУНКЦИИ НАУЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПЕРВИЧНОМ ТРУДОВОМ ОБЪЕДИНЕНИИ

Титовец Ю.М., Ковалец А.В., Смешливый В. О., Анохина Н.Э., Коваль И.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 249

АДМИРАЛ А.В. КОЛЧАК И ЕГО РОЛЬ В ГРАЖДАНСКОЙ ВОЙНЕ

Толстикова В.А., Карлов С.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 254

ЗНАЧЕНИЕ ЛОГИКИ В ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ И ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПСИХОЛОГА

Толстихина Д.С., Козловская В.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 262

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПРИКЛАДНАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Третьяков А.С.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева»
264

ЗАНЯТИЯ СПОРТОМ, КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТА

Третьяков А.С.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 266

ПРИНЦИП САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СУДЕБНОЙ ВЛАСТИ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

Туманянц Е.С.

Правозащитная общественная организация «Ассоциация Европа в праве»268

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕГИОНОВ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ И КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Уварова Т.А., Молодан И.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 271

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ульянова В.С, Лобанова Е.Э.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 273

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Ходос А.С.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 275

ОСОБЕННОСТИ УЧЕБНОЙ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ СПО

Чабаевская Е.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 278

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И ЭТИКА

Чащин Д.К., Сербинович В.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 280

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Черкашина Т.Е., Лобанова Е.Э.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 281

«ХОЛОДНАЯ СТАРОСТЬ» ИЛИ ОДИНОЧЕСТВО В ПОЖИЛОМ ВОЗРАСТЕ

Чурина Д.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 284

УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Шестакова Н.Н., Грудко И.Ю.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 287

УЧЕТ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Шестакова Н.Н., Павлова А.Е.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»289

КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ КАК ВАЖНЫЙ ПРОЭКСПОРТНЫЙ РЕГИОН

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шум К.О., Галиутинова Е.И.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 291

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Щедрина Л.Н., Гузенкова О.В., Качаева А.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 293

ОСОБЕННОСТИ СТУДЕНЧЕСКОГО ПЕРФЕКЦИОНИЗМА

Южакова И.О., Желонкина Ю.Н.

Лесосибирский педагогический институт –
филиал ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» 297

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЗДОРОВЬЯ – ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА

Юманов А.А., Князева Е.А., Щербаков В.М., Кондрашев А.И., Коваль И.В.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 300

РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Яковлева Е.А., Ридель Л.Н.

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева» 304

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ТРЕВОЖНОСТИ У СТУДЕНТОВ

Яценко Т.А.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии» 306

СОДЕРЖАНИЕ 310