

16+



ISSN 2410-700X
9-1/2021

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
СИМВОЛ НАУКИ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ СИМВОЛ НАУКИ

ISSN 2410-700X

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникации под номером ПИ № ФС77-61596 от 30.04.2015

Размещение в Научной электронной библиотеке elibrary.ru по договору №153-03/2015
Размещение в "КиберЛенинке" по договору №32509-01
Журнал размещен в международном каталоге периодических изданий Ulrich's Periodicals Directory.
Все статьи индексируются системой Google Scholar.

Учредитель: Общество с ограниченной ответственностью «Омега сайнс»

Главный редактор:

Сукиасян Асатур Альбертович, кандидат экономических наук

Редакционный совет:

Абидова Гулмира Шухратовна, доктор технических наук (DSc)
Агафонов Юрий Алексеевич, доктор медицинских наук
Алдакушева Алла Брониславовна, кандидат экономических наук
Алейникова Елена Владимировна, доктор государств. управления
Алиев Закир Гусейн оглы, доктор философии аграрных наук
Бабаян Анжела Владиславовна, доктор педагогических наук
Баншева Зия Вагизовна, доктор филологических наук
Байгузина Люзя Закиевна, кандидат экономических наук
Булатова Айсылу Ильдаровна, кандидат социологических наук
Бурак Леонид Чеславович, кандидат технических наук
Ванесян Ашот Саркисович, доктор медицинских наук
Васильев Федор Петрович, доктор юридических наук
Вельчинская Елена Васильевна, доктор фармацевтических наук
Виневская Анна Вячеславовна, кандидат педагогических наук
Габрус Андрей Александрович, кандидат экономических наук
Галимова Гузалия Абкадировна, кандидат экономических наук
Гетманская Елена Валентиновна, доктор педагогических наук
Гимранова Гузель Хамидулловна, кандидат экономических наук
Григорьев Михаил Федосеевич, кандидат сельскохозяйственных наук
Грузинская Екатерина Игоревна, кандидат юридических наук
Гулнев Игбал Адилевич, кандидат экономических наук
Датий Алексей Васильевич, доктор медицинских наук
Долгов Дмитрий Иванович, кандидат экономических наук
Ежкова Нина Сергеевна, доктор педагогических наук, доцент
Екшикеев Тагер Кадырович, кандидат экономических наук
Епхьева Марина Константиновна, кандидат педагогических наук
Ефременко Евгений Сергеевич, кандидат медицинских наук
Закиров Мунавир Закиевич, кандидат технических наук
Зарипов Хусан Баходирович, доктор философии по экон. наукам
Иванова Нионила Ивановна, доктор сельскохозяйственных наук
Калужина Светлана Анатольевна, доктор химических наук
Касимова Дилара Фаритовна, кандидат экономических наук
Киракосян Сусана Арсеновна, кандидат юридических наук
Киркимбаева Жумагуль Слямбековна, доктор ветеринарных наук
Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук
Кленина Елена Анатольевна, кандидат философских наук

Козлов Юрий Павлович, доктор биологических наук
Колесников Александр Сергеевич, кандидат технических наук
Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук
Конопацкова Ольга Михайловна, доктор медицинских наук
Куликова Татьяна Ивановна, кандидат психологических наук
Курбанаева Лилия Хамматовна, кандидат экономических наук
Курманова Лилия Рашидовна, доктор экономических наук
Ларионов Максим Викторович, доктор биологических наук
Мальшклина Елена Владимировна, кандидат исторических наук
Маркова Надежда Григорьевна, доктор педагогических наук
Мухаммадеева Зинфира Фанисовна, кандидат социологических наук
Норчаев Даврон Рустамович, доктор технических наук
Нурдавлятова Эльвира Фанизовна, кандидат экономических наук
Песков Аркадий Евгеньевич, кандидат политических наук
Половения Сергей Иванович, кандидат технических наук
Пономарева Лариса Николаевна, кандидат экономических наук
Почивалов Александр Владимирович, доктор медицинских наук
Прошин Иван Александрович, доктор технических наук
Равшанов Махмуд, доктор филологических наук,
Сафина Зия Закировна, кандидат экономических наук
Симонович Надежда Николаевна, кандидат психологических наук
Симонович Николай Евгеньевич, доктор психологических наук
Сирик Марина Сергеевна, кандидат юридических наук
Смирнов Павел Геннадьевич, кандидат педагогических наук
Старцев Андрей Васильевич, доктор технических наук
Танаева Замфира Рафисовна, доктор педагогических наук
Терзиев Венелин Кръстев, доктор экономических наук
Чилдадзе Георгий Бидзинович, доктор экономических наук
Шилкина Елена Леонидовна, доктор социологических наук
Шляхов Станислав Михайлович, доктор физико-математических наук
Шошин Сергей Владимирович, кандидат юридических наук
Юрова Ксения Игоревна, кандидат исторических наук
Юсупов Рахимьян Галимьянович, доктор исторических наук
Янгиров Азат Вазирович, доктор экономических наук
Яруллин Рауль Рафаэлович, доктор экономических наук

Верстка: Мартirosян О. В.

Редактор/корректор: Асабина Е.С.

Учредитель, издатель и редакция журнала «Символ науки»:
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2 | +7 347 299 41 99
<https://os-russia.com> | mail@os-russia.com

Подписано в печать 14.09.2021 г.
Формат 60x90/8. | Усл. печ. л. 6.3. | Тираж 500.

Отпечатано в редакционно-издательском отделе ООО «Омега сайнс»

Цена свободная. Распространяется по подписке.

Все статьи проходят рецензирование.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Авторы статей несут полную ответственность за содержание статей и за сам факт их публикации. Учредитель, издатель и редакция не несут ответственности перед авторами и/или третьими лицами и/или организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи.

При использовании и заимствовании материалов ссылка обязательна

СОДЕРЖАНИЕ**ХИМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

- Кузнецов М.В.** 6
ПОЛУЧЕНИЕ НЕОРГАНИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ
ВЫСОКОТЕМПЕРАТУРНЫХ ПРОЦЕССОВ, ИССЛЕДОВАНИЕ ФИЗИКО-ХИМИЧЕСКИХ
ХАРАКТЕРИСТИК И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕНЕНИЯ

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Гончерева Н.П., Караваев Н.П., Ненахов И.С.** 10
ВОЕННЫЕ ВРАЧИ И ИХ РОЛЬ В ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Данькина И.А.** 13
ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
ДЕБИТОРОВ

- Евстратова М.С.** 15
ВЛИЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ

- Исмаилова Т.А.** 18
ОЦЕНКА РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

- Саргсян С.А., Татаева И.Ю.** 21
МЕСТО И РОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РАЗВИТИИ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Чечихин Д.С.** 26
ЭКСПОРТ ОБРАЗОВАНИЯ: КАК ПАНДЕМИЯ COVID-19 ИЗМЕНИЛА МИРОВОЙ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ РЫНОК

- Быстрова О.Ю., Чубраева А.П.** 29
УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ПРИ РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ ПРОДУКТОВ

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Ильиных Д.Г.** 34
ТЕМА ЛЮБВИ В ЛИРИКЕ А.С. ПУШКИНА

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Лахтин А.Л.** 37
ПРИЗНАНИЕ СДЕЛКИ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОЙ КАК ПОСЛЕДСТВИЕ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ
ПРАВОМ ПРИ БАНКРОТСТВЕ

- Суфиянова Р.А.** 39
К ВОПРОСУ О ДЕФИНИТИВНОМ ПРАВОПОНИМАНИИ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Дамбаева А.Ш.** 43
ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С ТЕКСТАМИ В КУРСЕ РУССКОГО ЯЗЫКА В НАЧАЛЬНОЙ
ШКОЛЕ

Либерман Я.Л. ЭВРИСТИЧЕСКИЙ АВТОДИАЛОГ КАК МЕТОД РЕШЕНИЯ ТВОРЧЕСКИХ ЗАДАЧ	46
Новикова А.В. ПРОБЛЕМА ЗАЩИТЫ СТУДЕНТОВ ОТ ИНФОРМАЦИИ, ОКАЗЫВАЮЩЕЙ НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ИХ ПОВЕДЕНИЯ	50
Шмоткина А.И. ОСОБЕННОСТИ ЭТИКЕТНОГО ОБЩЕНИЯ ДОШКОЛЬНИКОВ С ОБЩИМ НЕДОРАЗВИТИЕМ РЕЧИ	52



ХИМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 54.057; 546.05; 544.03

Кузнецов М.В.

доктор химических наук, главный научный сотрудник ФГБУ ВНИИ по проблемам гражданской обороны и чрезвычайных ситуаций (федеральный центр науки и высоких технологий) МЧС России

ПОЛУЧЕНИЕ НЕОРГАНИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВЫСОКОТЕМПЕРАТУРНЫХ ПРОЦЕССОВ, ИССЛЕДОВАНИЕ ФИЗИКО-ХИМИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕНЕНИЯ

Аннотация

Представлен обзор современного состояния и перспектив развития самораспространяющегося высокотемпературного синтеза (СВС) и его аналогов – перспективных методов получения неорганических материалов в различных экспериментальных условиях. Рассмотрены различные физико-химические характеристики продуктов синтеза и возможности их практического использования.

Ключевые слова:

высокотемпературные процессы, горение, сложные оксиды, электрические и магнитные поля, селективное лазерное спекание, спектроскопические методы, ферриты, датчики потенциально опасных газов.

С начала 70-х годов XX века до настоящего времени гетерогенное горение конденсированных систем или самораспространяющийся высокотемпературный синтез (СВС) сложных оксидных материалов сформировался как самостоятельное научное направление в рамках теории и практики горения, а также современного материаловедения. В качестве его составляющих получили свое развитие две ветви – фундаментальная и технологическая. В результате проведенных исследований с использованием различных экспериментальных подходов в режиме гетерогенного горения конденсированных систем синтезирован широкий спектр сложных оксидных и других неорганических материалов, таких как: ВТСП-материалы, различные классы ферритов, пьезоэлектрики, огнеупоры, пигменты, интерметаллиды, карбиды, бориды и т.д. Изучены процессы горения и фазообразования, различные физико-химические характеристики, разработаны лабораторные и промышленные технологии производства.

Современный уровень развития науки требует перехода от стандартных методов исследований к использованию принципиально новых методик диагностики процессов и исследования свойств продуктов горения. Нам удалось впервые при гетерогенном горении различных конденсированных систем обнаружить, классифицировать и систематизировать самопроизвольные электрические сигналы электрохимической природы, возникающие в волне горения за счет подвижности ионов в реагирующих смесях и названные «электродвижущей силой горения» (ЭДС). В результате этого были сформированы предпосылки новых направлений в рамках науки о горении и материаловедении – электрохимии горения конденсированных систем, ионной химии горения и динамической ионографии процессов гетерогенного горения. С помощью метода динамической ионографии были идентифицированы источники ионизации реакционных смесей и проанализированы основные этапы химического взаимодействия в реакциях гетерогенного горения конденсированных систем. Определены максимальные значения электродвижущей силы горения, соответствующие термодиффузионным потокам катионов различных химических элементов I-VIII групп в горящих системах, и установлена линейная зависимость этих величин от ионного радиуса соответствующего химического элемента. К настоящему времени за счет комбинирования оксидных реагентов удалось в процессе их взаимодействия при горении зарегистрировать сигналы величиной более 2.5 В, что позволяет серьезно задуматься над вопросами использования электрической энергии, генерируемой в процессах СВС.

Были также разработаны принципиально новые подходы к синтезу функциональных оксидных материалов и управлению их свойствами с помощью физико-химических воздействий на процессы горения и фазообразования. Это электрические (до 500 кВ/м), постоянные магнитные и электромагнитные (от 0.2 до

20 Тл) поля и другие факторы. Управление процессом и свойствами продуктов СВС с помощью внешних физических факторов (электрического, электромагнитного, ультразвукового полей, поля инерционных сил, лазерного воздействия и др.) имеет значительные преимущества перед такими традиционными приемами регулирования реакции, как предварительный подогрев, изменение состава, дисперсности, пористости смеси и т.д. Особый интерес вызывает роль нетепловых факторов воздействия электрического и магнитного поля на процесс СВС. Такие поля, бесконтактным образом приложенные в процессе СВС к зоне интенсивных химических реакций, могут оказывать влияние на процессы формирования и микроструктуры продуктов синтеза.

Влияние магнитных полей достигается за счет поляризации магнитных частиц шихты, которые вместе с частицами других компонентов выстраиваются вдоль силовых линий поля, обеспечивая более высокую теплопроводность смеси за счет ее анизотропии, а следовательно, увеличение температуры, скорости реакции, степени дореагирования и формирование однодоменных структур. Тем самым, под действием магнитных полей существенно интенсифицируются процессы кислородного обмена и, соответственно, окислительные процессы при формировании сложных оксидов. Влияние магнитного поля на характеристики процессов и продуктов горения может также определяться следующими факторами: а) фронт волны горения представляет собой плазму, содержащую ионы, возникающие в волне горения. Поляризация ионов под действием магнитного поля приводит к изменению характера распространения волны горения; б) в кислородсодержащих системах часть кислорода воздуха и кислорода, выделяющегося в результате разложения твердых окислителей, находится в парамагнитном состоянии. Влияние поля на парамагнитный кислород приводит к изменению скорости процессов окисления и, как следствие, фазообразования в реагирующих смесях. Имеет место эффект уменьшения параметров элементарных ячеек ферритов, синтезированных в присутствии поля. Это происходит за счет увеличения степени направленной упорядоченности магнитных атомов в структуре магнитных материалов под действием внешних физических полей. Использование магнитных полей в процессах синтеза ферритовых материалов позволило получить продукты, намагниченность насыщения которых существенно превышает аналогичные характеристики материалов, синтезированных в отсутствие поля. Таким образом в ферритовых материалах реализуется эффект наведенной магнитной анизотропии. Обнаружен эффект смягчения ферритов, заключающийся в уменьшении их коэрцитивной силы при использовании магнитного поля до 1.1 Тл в процессе их синтеза в режиме СВС. Аналогичным образом управление структурой и свойствами ферритов может быть осуществлено исключительно с помощью химического метода – замещения железа другими элементами с меньшим собственным магнитным моментом. При исследовании ферритовых систем установлено, что формирование продуктов в низкокалорийных слабо экзотермичных СВС – системах возможно при температурах горения ниже *m. Кюри* материала. Например, при синтезе ферритов щелочных металлов.

В результате комплексных исследований нами впервые были получены данные о динамике процессов горения и фазообразования в системах, взаимодействие в которых протекает в режиме гетерогенного горения, с помощью таких уникальных методов, как проникающее синхротронное излучение (с разрешением до 10 нс), а также высокочувствительный ИК-спектроскопический метод (с разрешением до 0.033 с). Использование проникающего синхротронного излучения позволило получить данные о динамике фазообразования в объеме реагирующих систем непосредственно в процессе горения за счет комбинирования непрерывного ряда рентгеновских спектров. Данный метод обладает рядом преимуществ в отличие от стандартных оптико-пирометрических методов, позволяющих исследовать только поверхностные процессы, а также от достаточно малоинформативных методов закалки фронта горения. Впервые в практике исследования продуктов СВС на примере СВС-ферритов и СВС-интерметаллидов с использованием возможностей Мессбауэровской спектроскопии изучена стадийность заполнения подрешеток ферритовых материалов атомами железа и замещающих его элементов, критические концентрации замещающего элемента для каждой конкретной системы, а также особенности формирования магнитных подрешеток материалов под действием магнитного поля.

Разработаны технологические процессы, совмещающие в себе подходы гетерогенного горения и селективного лазерного спекания (СЛС) и позволяющие получать трехмерные функциональные изделия непосредственно в процессе синтеза. Данные технологические подходы позволяют осуществлять реакцию СВС точно в пятне лазерного излучения при сканировании лазером поверхности порошковой композиции. Были исследованы физические и механические свойства полученных функциональных имплантатов, их микроструктура и коррозионные свойства, а также эффекты памяти формы изделий (shape-memory effects – SME). Соблюдение баланса между необходимой пористостью изделия и требуемыми прочностными характеристиками является сложной самостоятельной технологической задачей, также успешно решенной применительно к каждому изделию. Формирование заданной пористости способствует созданию в объеме материалов необходимых пространств для введения в их структуру соединений (таких, например, как гидроксипатит), которые, будучи абсолютно безвредными для живых тканей, способствуют вживляемости имплантатов в организмы человека и животных.

В рамках СВС сложных оксидных материалов успешно ведутся работы по синтезу и исследованию свойств материалов для альтернативных источников энергии – SOFC (анодов, катодов, а также интерконнектных элементов); компонентов литий-ионных батарей и др. Впервые синтезированы сложные оксиды, перспективные с точки зрения их использования в качестве материалов для датчиков различных потенциально опасных газов. Исследована газочувствительность таких микродисперсных порошков. Электрический отклик образцов представлял собой увеличение их электросопротивления (обычного для материалов р-типа), имевшее место в связи с тем, что насыщение поверхности ионами адсорбированного кислорода уменьшается в присутствии газа-восстановителя. Это приводило к уменьшению концентрации носителей заряда и, как следствие, к уменьшению проводимости. Все это открывает широкие возможности в области определения взрывоопасных, токсичных и горючих газов в рамках борьбы с терроризмом и другими незаконными действиями.

© Кузнецов М.В., 2021



ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 929

Гончерева Н.П.канд. экон. наук, преподаватель ВУНЦ ВВС ВВА,
г. Воронеж, РФ**Караваев Н.П.**курсант ВУНЦ ВВС ВВА,
г. Воронеж, РФ**Ненахов И.С.**курсант ВУНЦ ВВС ВВА,
г. Воронеж, РФ**ВОЕННЫЕ ВРАЧИ И ИХ РОЛЬ В ВЕЛИКОЙ ПОБЕДЕ****Аннотация**

В статье рассматривается деятельность врачей и младшего медицинского персонала в годы Великой отечественной войны. Освещается их вклад в дело победы над немецко-фашистскими захватчиками.

Ключевые слова

Врач, санитар, война, бой, госпиталь.

Великая Отечественная Война своей неожиданностью затронула все слои общества, и врачи, а так же младший медицинский состав не стали исключением. С первых дней войны, они, не щадя себя, вытаскивая раненых с поля боя, и оперировали тяжелораненых бойцов сутками, без сна.

Внезапное начало войны, не застало врачей врасплох, в отличие от военных частей и подразделений, ведь прошлые войны, заставили всерьез о подготовке к новому столкновению.

И в 1933 году, в Ленинграде, ныне Санкт-Петербург состоялась первая конференция военно-полевой медицины СССР. На ней обсуждались вопросы хирургической обработки ран, переливания крови и преодоления последствий травматического шока и т.д. в условиях организации полевых госпиталей. В 1940-1941 году, была разработана документация, регламентирующая медицинскую деятельность в условиях ведения боя. В их число вошли такие пособия как: «Наставления по санитарной службе в Красной Армии», и инструкции по неотложной хирургии.

Когда мир подходил к разгару новой войны, великий русский врач, ученый Н.Н. Бурденко начал сбор материалов для составления сборника указаний по военно-полевой хирургии. Бурденко говорил: «У нас существуют десятки хирургических школ и направлений. [2, с. 3] В случае войны может возникнуть разброд в организации медицинской помощи и методах лечения раненых. Этого допустить нельзя». Прислушавшись к словам Бурденко, с начала 1941 года, во всех медицинских учебных заведениях, преподаватели начали обучать основам военно-полевой хирургии. [1, с. 34]

Новое поколение врачей изучало и использовало технику гипсования, переливания крови и первичной обработки ран. И уже к маю 1941 года было выпущено пособие: «Сборник положений об учреждениях санитарной службы военного времени». Таким образом, можно сделать вывод о том, что силы медицинского обеспечения Красной Армии, сложило из себя полноценную систему. [5, с. 76]

В самом начале войны, на фронт были отправлены самые передовые и опытные медицинские сотрудники, но из-за большого числа раненых и тяжелораненых солдат в первые годы войны их не хватало, и было решено отправлять на фронт резерв. Особую роль сыграли госпитали, организованные в глубоком тылу СССР. Немедленная отправка раненых бойцов с фронта в эвакогоспитали, приводили к быстрому их выздоровлению и возвращению в строй. Одним из таких госпиталей был организован в городе Казань.

Но в 1941 году, военным медикам приходилось очень тяжело. Решающим фактором было отсутствие практического опыта проведения операций. Но, первый год войны позволил наметить и осуществить пути совершенствования системы военной медицины страны, и уже в 1942 году ситуация стабилизировалась. Были налажены методы доставки и распределения раненых, улучшилось качество лечения. За 2 года войны,

появилась необходимость в информировании личного состава о состоянии дел на фронте, поэтому осень 1942 был издан приказ N 701. Санитарных врачей, должны были систематически сообщать об изменении боевой обстановки. [3, с. 81]

Большую часть медицинского состава армии составляли женщины. Значительную часть из них составляли санинструкторы и медсестры. С первых дней и до Победы, они рискуя своей жизнью вытаскивали бойцов с того света. Их подвиг трудно переоценить. Именно так, совинформбюро, в своих сообщениях сообщали о подвигах медицинских сестер: Ольге Куликовой, которая, несмотря на собственное ранение, спасла танкиста, и медсестрах Ольге Кудрявцевой и Елене Тихомировой, шли в одном строю с солдатами, и под взрывами бомб, мин, под выстрелы пулеметов, автоматов, не боясь за собственную жизнь вытаскивали бойцов с поля боя и спасая им жизни. Десятки тысяч таких же девушек ушли в госпитали и на фронт, чтобы спасти раненых солдат и возвращать их в строй.

Солдаты нередко вспоминали о подвигах девушек. Например, в своих воспоминаниях, бывший бронейщик Сергей Попов вспоминал: «...Бывало, еще идёт бой, рвутся мины, свистят пули, а по передовой, в траншеях и окопах уже ползают девушки с санитарными сумками на боку. Ищут раненых, стараются быстрее оказать первую помощь, укрыть в безопасном месте, переправить в тыл».

Следует вспомнить имена тех девушек - врачей, чьи подвиги оставили большой след в подвиг всего народа, который привел к великой Победе.

Первая, о ком хотелось бы рассказать, это медсестра Тамара Калинина. В 1941 году, Тамара проводила эвакуацию раненых в госпиталь, когда над санитарной машиной взвыл фашистский истребитель, расстрелял ее. Шофер погиб, машина загорелась. Медсестра, получая сильные ожоги, вытаскивает раненых из машины и доводит до ближайшего медсанбата, и докладывает командиру. Позже, Тамара умерла от ожогов и потери крови.

Еще, стоит вспомнить о подвиге санинструктора разведки Зое Павловой. В 1944 году, девушка выносила раненых с поля боя, и укрывала их в воронке от снаряда. После очередного захода, девушка заметила, что к раненым подходят фашисты, встала во весь рост и метнула в них гранату. От ее взрыва, из - за осколков, Зоя погибла, и ценой собственной жизни спасла раненых солдат.

Согласно статистике, с начала войны, благодаря подвигу военных врачей в строй вернулось около 70 % раненых бойцов, и около 90% больных. Более 116 тысяч военных врачей было награждено медалями и орденами. 47 стали Героями Советского Союза, и из них 17- женщины. За годы войны, 85 000 медиков считались пропавшими без вести и погибшими, из них 5000 врачей, 9000 персонала среднего звена, и 71 000 медсестер и санинструкторов. Смертность среди врачей в период войны стояла на втором месте, после солдат стрелковых подразделений, и продолжительность жизни медика на поле боя составляла не более 40 секунд. [4, с. 8]

За годы войны, около 22 млн. советский солдат прошли через военные госпитали, 17 млн. из них успешно вернулись в строй, 70 % раненых было восстановлено, и 90 % больных вылечено, ведь борьба за жизнь каждого солдата начиналась с его ранения пока он не погиб от потери крови или болевого шока. Таким образом тысячи жизней спасались от смерти, под звуки взрывающихся бомб, и пролетающих автоматных очередей над головой.

Список использованной литературы:

1. Будко Д. А. За истинное милосердие и заботу о людях: участницы Великой Отечественной войны – кавалеры медали имени Флоры Найтингейл // Военно-исторический журнал. – 2006. – № 3. – С. 34-38.
2. Бурденко Н. Н. Место нейрохирургии в общей организации военно-полевой советской хирургии в Отечественную войну // Вопросы нейрохирургии. – 1942. – № 6. – С. 3-6. 10.
3. Ермаков М. А. Опыт организации хирургической помощи в партизанском соединении в годы Великой Отечественной войны // Военно-медицинский журнал. – 1999. – № 5. – С. 81-84.
4. Селюнина С.В. Роль профилактической медицины в предотвращении людских потерь в годы второй мировой войны // Здоровье населения и среда обитания. 2015. №5. С 8-11.
5. Смирнов Е. И. Фронтовое милосердие. М.: Воениздат, 1991. 430 с.

© Гончерева Н.П., Караваев Н.П., Ненахов И.С., 2021



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 65

Данькина И.А.
магистрант 2 курса ПГУ,
г. Пенза, РФ

Научный руководитель: Хохлова И.Г.,
Кандидат экономических наук, ПГУ
г. Пенза, РФ

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ДЕБИТОРОВ

Аннотация

В статье предлагается система оценки кредитоспособности потенциальных дебиторов предприятий на основе системы оценки кредитоспособности заемщиков ПАО «Сбербанк» и с учетом параметров деловой репутации контрагентов.

Ключевые слова.

Дебиторская задолженность, деловая репутация, кредитоспособность, платежеспособность, рейтинг заемщика.

Dan`kina I. A.
2st-year master's student of PSU,
Penza, Russia

Scientific supervisor: Khokhlova I. G.,
Candidate of Economic Sciences, PSU
Penza, Russia

OPTIMIZATION OF THE SYSTEM FOR ASSESSING THE CREDITWORTHINESS OF POTENTIAL DEBTORS

Annotation

The article proposes a system for assessing the creditworthiness of potential debtors of enterprises based on the Sberbank borrower creditworthiness assessment system and taking into account the parameters of the business reputation of counterparties.

Keywords

Accounts receivable, business reputation, creditworthiness, solvency, rating of the borrower.

Современная российская экономика характеризуется затянувшейся рецессией обусловленной множеством внутренних и внешних факторов. Системные проблемы экономики на протяжении последних 7 лет усугубляются последствиями геополитической напряженности, неблагоприятной конъюнктурой на нефтегазовом рынке, а в последний год беспрецедентной в современной истории эпидемией коронавируса. Совершенно очевидным является тот факт, что данные факторы оказывают колоссальное давление на финансы хозяйствующих субъектов. В частности актуализируются риски неплатежеспособности предприятий по коммерческим расчетам, что подобно эффекту домино порождает проблемы у контрагентов предприятий испытывающих проблемы с платежеспособностью.

С учетом данных тенденций руководству предприятий необходимо адекватно подойти к процессу формирования стандартов оценки покупателей и условий предоставления кредита, которая должна включать следующие ключевые элементы:

1. Формирование системы параметров, характеризующих кредитоспособность отдельных дебиторов.
2. Группировка контрагентов по степени кредитоспособности, которая базируется на результатах ее анализа.

3. Дифференциация условий кредитования в соответствии с уровнем кредитоспособности контрагентов

Рассмотрим, каким образом возможно реализовать на практике данные элементы системы оценки контрагентов и взаимодействия с ними.

Что касается формирования системы оценки кредитоспособности, то за основу предлагается взять систему анализа кредитоспособности юридических лиц Сбербанка, которая заключается в расчете ключевых показателей финансового состояния и определение на их основе (путем расчета интегрального показателя) рейтинга заемщика. В таблице 1 представлены данные показатели и их весовые значения [2; 57].

Таблица 1

Разбивка показателей на категории в зависимости от фактических значений

Коэффициенты	1 категория	2 категория	3 категория
Коэффициент абсолютной ликвидности (K1)	0,2 и выше	0,1 – 0,2	менее 0,1
Промежуточный коэффициент покрытия (коэффициент быстрой ликвидности) (K2)	0,8 и выше	0,5 – 0,8	менее 0,5
Коэффициент текущей ликвидности (K3)	2,0 и выше	1,0 – 2,0	менее 1,0
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (K4)	1,0 и выше	0,7 – 1,0	менее 0,7
Рентабельность продаж (K5)	0,15 и выше	менее 0,15	нерентаб.

Формула расчета суммы баллов S имеет вид:

$$S = 0,11 \times \text{Категория } K1 + 0,05 \times \text{Категория } K2 + 0,42 \times \text{Категория } K3 + 0,21 \times$$

Категория K4 + 0,21 \times Категория K5 (1)

Устанавливается три класса заемщиков:

- первоклассные – кредитование которых не вызывает сомнений;
- второго класса – кредитование требует взвешенного подхода;
- третьего класса – кредитование связано с повышенным риском.

Сумма баллов S влияет на рейтинг заемщика следующим образом [1; 30]:

1 класс кредитоспособности: S = 1,05 и менее. Обязательным условием отнесения к данному классу является значение коэффициента K5 на уровне, установленном для 1-го класса кредитоспособности. Указанное условие не применяется по отношению к юридическим лицам, для которых характерны периоды снижения рентабельности, обусловленные спецификой деятельности (например, сезонностью).

2 класс кредитоспособности: S находится в диапазоне от 1,05 (не включительно) до 2,42 (включительно). Обязательным условием отнесения к данному классу является значение коэффициента K5 на уровне, установленном не ниже чем для 2-го класса кредитоспособности. Указанное условие также применяется с ограничениями связанными с фактором периодичности в деятельности предприятий.

3 класс кредитоспособности: значение S больше 2,42.

Данную систему предлагается усовершенствовать путем введения корректировочного коэффициента деловой репутации, который сможет повысить или понизить значение S (таблица 2).

Таблица 2

Алгоритм расчета поправочного коэффициента β к показателю S-класса заемщика

Номинальное значение коэффициента β	Наличие судебных требований по искам от органов власти и внебюджетных фондов	Наличие судебных требований по искам других хозяйствующих субъектов	Срок деятельности на рынке	Исполненные ранее финансовые обязательства перед ООО «Пензенские электроды»
1	отсутствуют: -0,05	отсутствуют: -0,05	менее 3 лет: -0	в срок: -0,2
	несущественны относительно масштабов деятельности: -0	несущественны относительно масштабов деятельности: -0	3-5 лет: -0,05	с нарушениями сроков: +0,2
	сумма превышает 1% от объемов реализации: +0,05	сумма превышает 5% от объемов реализации: +0,1%	свыше 5 лет: -0,1	

Таким образом, даже если при начальной оценке показатель S контрагента составил 2,42 (3 класс), при наборе максимального количества бонусов $S = 2,42 \times 0,6 = 1,45$, что соответствует 2-му классу кредитоспособности. И напротив если по итогам анализа финансовый коэффициент S составлял величину 1 (1 класс), при наборе максимального количества штрафов $S = 1 \times 1,35 = 1,35$ (2 класс).

Тогда группировка контрагентов по степени кредитоспособности примет вид (таблица 3).

Таблица 3

Группировка контрагентов в зависимости от класса кредитоспособности и уровня деловой репутации

Класс контрагента	$S \times \beta < 1,05$	$1,05 < S \times \beta < 2,42$	$2,42 < S \times \beta$
1	Кредитование возможно в максимальном объеме, т.е. на уровне утвержденного кредитного лимита		
2		Кредитование возможно в ограниченном объеме, зависящем от уровня допустимого риска финансовых потерь	
3			Кредитование возможно только при наличии обеспечительных обязательств (гарантий, залога и т.д.)

Данная система, на наш взгляд, позволит снизить риски неплатежеспособности контрагентов, будет способствовать недопущению образования просроченной задолженности и в целом позволит оптимизировать механизм управления дебиторской задолженностью коммерческих предприятий.

Список использованной литературы:

1. Алферов В.Н., Худякова В.В. Мониторинг кредитоспособности заемщиков как механизм антикризисного управления // Стратегии бизнеса. 2017. №4. С. 23-34.
2. Ооржак С.К., Лихутин П.Н. Оценка кредитоспособности хозяйствующего субъекта // Научный журнал. 2017. №6-2 (19). С. 55-58.

© Данькина И. А., Хохлова И.Г., 2021

УДК 336

Евстратова М.С.

Студентка Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Калуга, РФ

Губернаторова Н.Н.

К.Э.Н., доцент Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Калуга, РФ

ВЛИЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Налогообложение имеет большое значение для малых и средних предприятий. Величина уплачиваемых предприятием налогов и сборов оказывает непосредственное влияние как на объем издержек, так и на уровень себестоимости продукции и, соответственно, ценообразование. В свою очередь, и уровень себестоимости, и уровень финансовых результатов влияют на объем уплачиваемых предприятием

налогов, которые являются дополнительным финансовым бременем для него.

Ключевые слова

Налогообложение, налоговые льготы, финансовые результаты деятельности организации, оптимизация налогов.

Финансовые результаты прямо характеризуют эффективность деятельности организаций, а в частности, малых и средних предприятий. Основа экономического благополучия любой организации – прибыль, которая является важным показателем развития. Чем выше прибыль, тем меньше финансовых проблем может возникнуть на пути развития предприятия. За счет прибыли создается определенная финансовая база для осуществления производства, самофинансирования и материального обеспечения коллектива предприятия.

Одним из главных элементов формирования эффективно действующего предприятия является правильность выбора налогового режима. Установка того или иного налогового режима зависит от целей деятельности организации, налоговой нагрузки и т.д. От величины налоговой нагрузки зависит выбор организацией местоположения для ведения бизнеса. Вложение капиталов может происходить в регионах с наименьшей налоговой нагрузкой, например: Республика Коми, Ставропольский край, Белгородская область и др. Налоговый режим так же влияет на установление организационно-правовой формы предприятия. Так для ИП и ЮЛ существуют различные условия налогообложения.

В соответствии с данными условностями, перед тем как принимать решение о выборе налогового режима, необходимо проанализировать весь спектр налоговых последствий.

Налоги, которые подлежат уплате предприятию, специфичным образом влияют на результаты работы данного предприятия. При осуществлении предпринимательской деятельности выделяется три финансовых блока, облагающиеся налогом, а именно: затраты организации, прибыль и выручка от реализации [2, с. 231]. Обширную группу налоговых платежей составляют налоги относимые на затраты: налог на имущество организации, страховые взносы, земельный, транспортный и другие налоги. Наибольший вклад в налоговые обязательства организации делают страховые взносы во внебюджетные фонды и единый налог при УСН. Вклад транспортного налога незначителен. Существуют так называемые налоги, уже включенные в стоимость товаров, работ и услуг.

Например, косвенные налоги - НДС, акцизы и др., включаются в цену товаров, работ, услуг и оплачиваются уже их потребителями. Таким образом, данные налоги не используют бюджет производителей и продавцов товаров, за исключением определенных ситуаций, например:

- перенасыщенность рынка определенным видом товаров - и как следствие – предложение значительно превышает спрос;
- спрос на товар, работу или услугу падает из-за включения в стоимость товара большей части косвенных налогов, что может увеличить цену на товар. Такой товар становится недоступным обширному количеству потребителей;
- реальные доходы населения падают, снижается покупательская способность;
- в экономическом пространстве товар, работа или услуга не конкурентноспособны – у производителя возникают трудности в части реализации.

Данные ситуации приводят к тому, что предпринимателям приходится снижать цены, уменьшая издержки производства или прибыли, сокращать объемы производства, что может ухудшить качество товара, либо снизить мотивацию коллектива. Так как налоговые платежи могут влиять на объемы производства, следовательно, они непосредственно влияют на численность работающих. Прогрессивно работающее предприятие может позволить себе не только обеспечение достойной заработной платой рабочий коллектив, но и создавать новые рабочие места, за счет увеличения масштабов производства. И напротив, при неэффективном функционировании производственного процесса организация вынуждена сократить численность работников, и как следствие это может привести к росту безработицы.

Посмотрев с одной стороны, можно отметить, что косвенные налоги – сдерживающий фактор для

деловой активности плохо функционирующих предприятий. Данные налоги стимулируют развивающиеся организации, способствуют повышению конкурентоспособности продукции. Они косвенно подталкивают предпринимателя увеличивать прибыль, путем создания уникального, эффективного производства, включающее высокий уровень производительности труда с минимальным использованием человеческого ресурса, а не за счет увеличения цены для конечного потребителя. Производственные затраты (налог на транспорт, землю, страховые взносы), как и косвенные налоги увеличивают цену исходного продукта и оплачиваются его покупателями [1].

Любой предприниматель может уменьшить налоговую базу при исчислении налога на имущество организаций, используя при этом разрешенные способы амортизации, перечисленные в бухгалтерском учете. Стоимость основных фондов денежных средств может возрасти или уменьшиться, и как следствие налог на имущество организаций. При оспределенных условиях, установленных законом, предприниматели могут использовать ускоренную амортизацию, что приведет к снижению остаточной стоимости основных средств, и налога на имущество организаций.[4, с. 47]

Наиболее конкурентоспособная продукция определяется с помощью двух критериев: цена – качество. Непосредственно налоговые платежи сильно влияют на данные критерии. Если налоговая система слишком обременительна для конкретной организации, возникает нехватка средств обеспечения производства, а затем и ставится под сомнение качество продукции.

Следовательно, можно говорить о том, что с возрастанием налоговых платежей у организации снижается инвестиционная активность, что в свою очередь негативно отражается на эффективности производства, качестве и объемах продукции.

Влияние налогов на деятельность предприятия оценивается с положительной и отрицательной точки зрения. Отрицательное влияние включает в себя: снижение доходов и инвестиционных возможностей организации, снижение мотивации работников и руководителей организации. К положительному влиянию относится: стимулирующая функция налогов, порождающая поиск новых решений, способов совершенствования рабочего процесса [3, с. 32](см. табл. 1).

Таблица 1

Положительное и отрицательное влияние налогов на деятельность организации

Положительное влияние	Отрицательное влияние
Стимулирующая функция налогов, которая проявляется в виде: - поиска организацией новых решений для ведения бизнеса; - поиска способов совершенствования механизма рабочего процесса.	Увеличение себестоимости товаров, работ и услуг за счет включения в нее налогов, и как следствие возможное снижение объема продаж, а так же уменьшение чистой прибыли из-за роста затрат.
Уравновешивание положения всех участников рынка.	Прямое снижение доходов и инвестиционных возможностей организации.
Косвенно налоги могут увеличить эффективность производства за счет повышения качества продукции и производительности труда	Уменьшение социальных благ работников за-за снижение прибыли, и как следствие снижение мотивации работников и руководителей организации.

Фактически, на финансовые результаты предприятия влияет весь спектр налогов, подлежащих уплате предприятию: прямые и косвенные, при чем, последние оказывают особо сильное влияние на образование и уровень цен, передвижение товар, работы или услуги до конечного потребителя [6, с. 31]. Необходимым является постоянно анализировать влияние налоговых платежей на деятельность организации и уметь правильно оптимизировать данный процесс, который должен включать в себя:

- 1) Определение возможности применения налоговых льгот и специальных налоговых режимов для законного сокращения налоговых выплат.
- 2) Проверку правильности функционирования бухгалтерии предприятия: выявление технологических и методических ошибок при исчислении налогов.
- 3) Постоянное и эффективное развитие предприятия, профессиональная подготовка коллектива, владение актуальной информацией об изменениях и улучшениях налогового законодательства. Результатом применения данных направлений является увеличение реальных возможностей организации для

дальнейшего развития и повышения эффективности деятельности [5, с. 186].

В заключении можно сделать вывод о том, что налоги – это эффективный регулятор деятельности предприятий. Снижение налоговой нагрузки для предприятий рассматривается как главный аспект экономического благополучия страны. Как и любой экономический процесс, налогообложение оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на предприятие, но все же данное влияние в большей степени ведет к развитию предприятия, улучшению качества товаров, работ и услуг. Каждый предприниматель вправе самостоятельно выбирать, установленные законодательством, способы и методы ведения бизнеса. Для увеличения финансовых результатов деятельности предприятия, максимального сокращения налоговых выплат необходима оптимизация налоговых платежей – важнейшая часть ведения прогрессивного бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс РФ, от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (в последней редакции от 17.02.2021)
2. Балихина, Н.В. Финансы и налогообложение организаций: Учебник / Н.В. Балихина, М.Е. Косов. - М.: Юнити, 2018. –С. 231.
3. Понкратова А.П., Цыганкова В.Н. Анализ финансовых результатов деятельности организации // Современные научные исследования и инновации. – 2019. – № 5. – С. 32.
4. Высотин С.Н. Характеристика методов анализа налоговой нагрузки и налогового бремени. / С.Н. Высотин, Д.А. Осипов // Территория науки. - 2017. - №1. – С. 47.
5. Науменкова Н.В., Шевченко А.В., Филатова Е.Ю., Губернаторова Н.Н. Налоговые проверки в системе налогового контроля. В сборнике: Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности. Сборник материалов II Международной научной конференции. Под редакцией Г.В. Паниной. 2020. С. 184-188.
6. Губернаторова Н.Н. Методические подходы к оценке финансовой безопасности организации // Калужский экономический вестник.- 2017. - № 3. - С. 28-34.

© Евстратова М.С., 2021

УДК33

Исмаилова Т.А.
студент РТА
г. Люберцы, РФ

ОЦЕНКА РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Аннотация

Актуальность данной темы обуславливается тем, что торговля страховыми услугами является одной из наиболее перспективных сфер на рынке деловых услуг, которая быстро развивается. Для того, чтобы оценить ситуацию, которая складывается на рынке и проанализировать ее, необходимо следить за изменением показателями. Цель статьи – проанализировать и оценить один из показателей, оказывающий влияние на рынке страховых услуг. Выделить наиболее активные и неактивные страны-участниц ЕАЭС по данному показателю.

Ключевые слова:

Оценка, анализ, рынок страховых услуг, показатели рынка, страны члены ЕАЭС

Показателем для оценки рынка страховых услуг послужит количество заключённых договоров с юридическими и физическими лицами в за 2019 и 2020 год.

Рассмотрим ситуацию, которая сложилась с ЕАЭС по данному показателю. Сначала рассмотрим количество договоров заключенных с юридическими лица (Рис.1 и Рис.2).

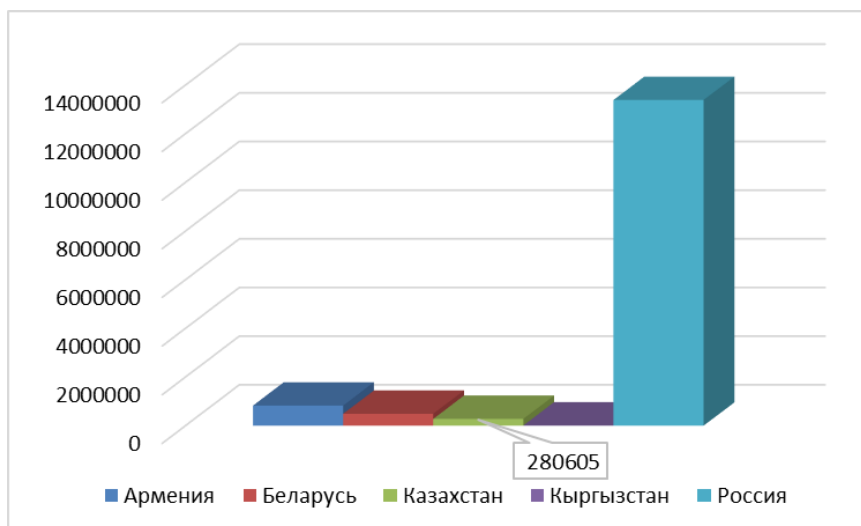


Рисунок 1 – Договоры с юридическими лицами (ед.) за 2019 год

Самое большое количество договоров за 2019 год заключила Россия (13387767 ед.) После России с заметным различием идет Армения (826916 ед.). Самое маленькое количество заключенных договоров с юридическими лицами у Кыргызстана (10901ед.), что свидетельствует об менее активной деятельности в данной отрасли по сравнению с другими странами-участницами ЕАЭС.

Далее рассмотрим результаты в данном показателе за 2020 год.

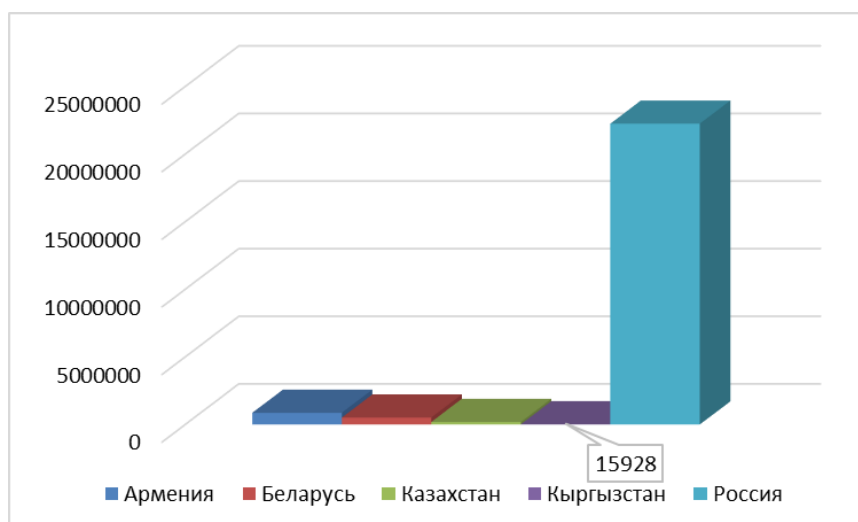


Рисунок 2 – Договоры с юридическими лицами (ед.) за 2020 год

За 2020 год можно наблюдать ту же картину, что и за 2019 год. На первом месте Россия, она увеличила свой показатель на 60% (22251281 ед.). За ней так же следует Армения, увеличив свой показатель на 5% (868807 ед.). Незначительный показатель остается у Кыргызстана, который так же увеличил свой показатель на 25% (15928 ед.).

Так же рассмотрим количество заключенных договоров с физическими лицами за 2019 и 2020 года (Рис.3 и Рис.4)

Рисунок 3 – Договоры с физическими лицами (ед.) за 2019 год¹

Самое большое количество договоров за 2019 год заключила Россия (145693122 ед.) После России с заметным различием идет Беларусь (5030080 ед.). Самое маленькое количество заключенных договоров с физическими лицами у Кыргызстана (134250ед.), что свидетельствует об менее активной деятельности в данной отрасли по сравнению с другими странами-участницами ЕАЭС.

Далее рассмотрим результаты в данном показателе за 2020 год.

Рисунок 4 – Договоры с физическими лицами (ед.) за 2020 год²

За 2020 год можно наблюдать ту же картину, что и за 2019 год. На первом месте Россия, она увеличила свой показатель на 40% (185858478 ед.). За ней так же следует Беларусь, уменьшив свой показатель на 15% (3990272 ед.). Незначительный показатель остается у Кыргызстана, который так же увеличил свой показатель на 5% (179506 ед.).

В заключение данного раздела хочется отметить, что рынок страховых услуг активно развивается как в целом по союзу, так и отдельно в каждой стране-участнице. Большую роль по союзу играет Россия, ее показатели во много раз больше других стран-участниц. Но также стоит отметить, что каждая страна по своему и в своих масштабах участвует в рынке страховых услуг.

В ЕАЭС существует различные ведомства по созданию данного рынка, выделен ряд основных

¹ По Армении отсутствуют данные по данному показателю

² По Армении отсутствуют данные по данному показателю

проблем и способы их решения. Союз активно развивает это направление и создает различные благоприятные условия для процветания ЕАЭС в данной отрасли.

Список использованной литературы:

1. <http://www.eurasiancommission.org/>;
2. <http://customs.ru/>;
3. Шкутько О.Н. Единый рынок услуг ЕАЭС: необходимость и проблемы формирования URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/edinyy-rynok-uslug-eaes-neobhodimost-i-problemy-formirovaniya>;
4. World Investment Report 2014-2019 – UNCTAD;
5. The Global Competitiveness Report 2013-2019 Klaus Schwab, World Economic Forum.

© Исмаилова Т.А., 2021

УДК 339.543

Саргсян С.А.

магистрант 1 курса экономического факультета
Российской таможенной академии
г. Москва, РФ

Татаева И.Ю.

доцент кафедры управления Российской таможенной академии,
кандидат экономических наук, доцент
г. Москва, РФ

МЕСТО И РОЛЬ ТАМОЖЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РАЗВИТИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В данной статье определяются цели создания таможенно-логистической базы и исследуются этапы его проектирования. Концепция развития таможенно-логистической базы предлагает два возможных вектора его формирования: «сверху вниз» и «снизу вверх». Предлагаемая концепция может быть использована как основа для дальнейших исследований процессов интеграции отдельных регионов в системе мирохозяйственных связей.

Ключевые слова

Внешнеэкономическая деятельность, таможенно-логистическая база, региональная интеграция, вектор развития, концепция, моделирование.

В условиях глобализации выход на мировой рынок возможен только при наличии у компании конкурентоспособной, в том числе ценовой политики, что обусловлено необходимостью минимизации экспортных и импортных затрат. Данный вопрос остается актуальным и для региональных компаний. Основными факторами, влияющими на успешный выход региональных предприятий на мировой рынок, являются уровень развития логистической инфраструктуры и эффективность таможенных услуг. В совокупности эти факторы влияют на таможенно-логистическую структуру внешнеэкономической деятельности. Ключевыми субъектами в этой структуре являются таможенные органы, логистические компании, поставщики обеспечивающих услуг и участники внешнеэкономической деятельности.

В условиях все более возрастающего объема экспортных и импортных товарных потоков, глобализации предпринимательских процессов, объективной потребности интеграции экономики России в

мировую экономическую систему все большее значение приобретает логическая организация внешнеэкономической деятельности, ключевой особенностью которой является необходимость соблюдения основных таможенных правил и процедур.

Управление экспортно-импортными потоками, связанными с перемещением товаров через таможенную границу, невозможно без эффективного взаимодействия предприятия с таможенными органами, что в свою очередь определяет необходимость развития таможенно-логической инфраструктуры.

В процессе разработки концепции таможенно-логической базы внешнеэкономической деятельности рассматриваются следующие вопросы:

1. Определение целей формирования таможенно-логической базы внешнеэкономической деятельности региона;

2. Формулирование этапов формирования таможенно-логической базы внешнеэкономических мероприятий;

Отправная точка для разработки концепции таможенно-логической основы интеграции внешнеэкономических процессов заключается в определении его целей и задач. На уровне отдельных регионов основным инструментом для интеграции в систему мирохозяйственных связей является внешнеэкономическая деятельность. Экономические цели формирования таможенно-логической базы должны включать обеспечение внешнеэкономической деятельности и поступательное развитие на региональном уровне. Большое значение для экономики имеет поступательное развитие внешнеэкономической деятельности. Сбор таможенных платежей составляет значительную долю доходной части бюджета страны. Увеличение объема внешнеэкономической деятельности позволяет увеличить объем платежей без уплаты таможенных пошлин, повышаются акцизы и сборы.

Помимо транспортной и складской инфраструктуры, которая позволяет осуществлять прямую передачу груза и транспортных средств между складами, таможенная и околотаможенная инфраструктуры имеют особое значение для развития и интеграции внешней торговли.

Субъектную основу такой инфраструктуры составляют коммерческие организации и их структурные подразделения, создаваемые для выполнения представительских, логистических, информационных, финансовых и других посреднических операций в таможенной логистике.

Таможенная инфраструктура включает следующие объекты инфраструктуры и организации: таможенных представителей, склады временного хранения, таможенные склады, свободные склады, перевозчиков и таможенных перевозчиков, таможенно-логистические комплексы, банки и иные кредитные организации, страховые компании, специализированные платежные системы, магазины беспошлинной торговли, посты ветеринарного и фито-санитарного контроля, организации, имеющие право проводить независимые экспертизы товаров и технологий в целях экспортного контроля, центры с сертификацией, уполномоченные организации по сбору авторских вознаграждений с импортеров аудио - и видео- техники и другие.

Развитие околотаможенной инфраструктуры, предоставляющей услуги в рамках таможенных правоотношений, обусловлено потребностями рынка, внешнеэкономического оборота.

Для решения проблемных вопросов функционирования и развития околотаможенной инфраструктуры необходимо в первую очередь упорядочить процесс управления. На каждом этапе будет решаться ряд задач, предусмотренный алгоритмом принятия решений по развитию объектов инфраструктуры таможенных услуг. В алгоритм входят следующие действия:

1. Анализ существующей инфраструктуры таможенных услуг.
2. Определение требований к формируемой инфраструктуре таможенных услуг [4].

Таможенно-логистическая база внешнеэкономической деятельности является составляющей транспортно-технологической системы. Прогрессивные транспортно-технологические системы получили большое распространение. Они представляют собой комплект технологических, экономических, организационных и коммерческих решений. В основе этой системы лежат принципы комбинирования

различных видов транспорта, применение новых принципов движения и укрупнение грузовых единиц.

Модернизация таможенной инфраструктуры посредством внедрения принципов управления логистикой и соответствующих инструментов в таможенных процессах создает условия для активизации экспортно-импортной деятельности и ускорения процессов экономической интеграции.

Важность построения интегрированной системы таможенно-логистического обеспечения внешнеэкономической деятельности обусловлено высоким уровнем международной дифференциации труда и большими объемами иностранных торговых операций. Глобализация, усиление международной конкуренции и информационные технологии развития повышают требования к построению единой таможенно-логистической базы для иностранной экономической активности. Опережающий рост электронной коммерции, расширение круга продавцов и покупателей неизбежно ведет к необходимости улучшения взаимодействия между субъектами торговли, в том числе в части оказания таможенных услуг и развития околотаможенной логистической инфраструктуры. Все вышесказанное в полном объеме относится и к необходимости формирования таможенно-логической базы в Евразийском экономической союзе (далее-ЕАЭС).

Гармонизация подхода к техническому оснащению объектов таможенной инфраструктуры, которые расположены в пунктах перемещения товаров через таможенную границу государств – членов ЕАЭС, является одной из основ инфраструктурных проектов ЕАЭС. Целью является увеличение пассажиропотока и грузопотока, а также совершенствования бизнес – процессов.

Департамент таможенной инфраструктуры разрабатывает типовые требования к устройству и техническому оснащению пунктов пропуска, расположенных в зонах перемещения товаров через таможенную границу ЕАЭС. Комплексы таможенного досмотра являются важнейшими компонентами современных пограничных пунктов пропуска ЕАЭС.

Обмен информацией между таможенными органами является ключевым элементом системы соглашений между таможенными администрациями. Это облегчает непрерывное перемещение товаров в рамках международных цепей поставок.

Единое транспортное пространство рассматривается как совокупность транспортных систем государств – членов ЕАЭС, обеспечивающих безбарьерное перемещение пассажиров, товаров и транспортных средств.

Завершающим этапом проектирования таможенно-логистической базы внешнеэкономической деятельности является проектирование, состоящее из конкретных методов и определения средств для реализации выбранной модели в существующих условиях.

Процесс проектирования включает этапы декомпозиции, агрегирования, изучения условий и построение программы. Декомпозиция предполагает разделение работы по выбранной модели, внедрение в набор отдельных операций, что позволяет рационально реализовать процесс организации и контроля.

Следует отметить определенную условность подсистемы сервисов. Последним этапом проектирования является разработка программы реализации модели, то есть подготовка конкретного плана действий по реализации модели в определенных условиях.

Дизайн таможенно-логистической базы внешнеэкономической деятельности является важным элементом методологии формирования модели процесса интеграции отдельных регионов в систему мирохозяйственных связей, что определяет его ориентированность на интересы участников внешнеэкономической деятельности.

Логистика с позиции системного подхода обеспечивает взаимодействие всех участников экономической деятельности в цепях поставок с целью уменьшения суммарных издержек товародвижения. Предметом логистики являются потоки на всем пути следования – от момента возникновения до момента полного их потребления.

Современная структура управления информационным потоком логистики внешнеэкономической деятельности представлена на рис. 1



Рисунок 1 – Структура управления информационным потоком логистики внешнеэкономической деятельности

Резюмируя сказанное, проанализируем слабые и сильные стороны российской логистики. К сильным сторонам отнесем высокий научный потенциал, развитый функциональный уровень, наличие квалифицированных логистических операторов, перевозчиков, терминальных и складских комплексов. Слабые стороны – отсутствие административного или организационного уровня и системной интеграции участников логистического процесса, неразвитая инфраструктура.

Современный этап развития рыночных отношений характеризуется усложнением субъектного состава экономики и взаимосвязей. Важнейшим направлением инновационной организации взаимодействия экономических субъектов является модернизация таможенной инфраструктуры посредством внедрения современных принципов управления логистикой.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС), способствовал формированию целостной, всеобъемлющей картины единого экономического пространства, текущей ситуации с последовательным раскрытием условий развития интеграционных процессов, их определение, обозначение причинно-следственных связей в международно-политических процессах.

Цель этого формирования не просто снятие таможенных формальностей, Евразийский экономический союз (ЕАЭС) преследует более широкие цели – формирование для его участников единых рынков.

Статьей 4 Договора о ЕАЭС от 29 мая 2014 года, в Союзе обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

Преимущества интеграции участников включает:

- стимулирование торговли и экономического роста;
- уменьшению издержек перевозки необходимого сырья;
- повышение окупаемости новых технологий и товаров;
- воздействие на занятость в стране в результате членства в Общем рынке;
- увеличение конкуренции на общем рынке стран-членов Таможенного Союза;
- создание рабочих мест и увеличение средней з/п;
- уменьшение издержек производства и сбыта товаров;
- наращивание производства благодаря увеличению спроса на товары.

Задачей создать подобные преимущества для новых государств-членов Союза явная цель в программе

единого рынка, которая доминировала в усилиях по интеграции Сообщества.

В основе этих процессов лежит развитие Европейского сообщества. Общая цель Евразийского экономического союза (ЕАЭС) – движение к созданию общего рынка экономической деятельности, в значительной степени достигнутое через объединение различных наборов рынков, действующих на национальном уровне.

Ряд задуманных мер не был осуществлён в полном объёме. Актуальные вопросы, а также по проблеме существования изъятий и ограничений в торговле между участниками союза были не решены, а отложены для дальнейшего решения.

Руководящими органами Евразийского экономического союза являются:

- Высший Евразийский экономический совет;
- Евразийский межправительственный совет;
- Евразийская экономическая комиссия;
- Суд Евразийского экономического союза;
- Евразийская экономическая комиссия.

Деятельность ЕЭК структурирована по функциональным направлениям, которые курируют Члены Коллегии (Министры). Каждое направление представляет собой блок из отраслей и сфер экономической деятельности.

Председателями комитетов являются Члены Коллегии (Министры) согласно их направлениям деятельности. Регулирование таможенной деятельности на внешнем рынке курируют:

- Департамент таможенно-тарифного и нетарифного регулирования
- Департамент защиты внутреннего рынка
- Департамент торговой политики
- Департамент таможенного законодательства и правоприменительной практики
- Департамент таможенной инфраструктуры

В условиях единого таможенного законодательства и тарифной политики в рамках ЕАЭС, а также недостаточного уровня развития таможенно-логистической инфраструктуры возникает необходимость принятия оперативных и адекватных решений для повышения эффективности таможенного администрирования.

С точки зрения России, реинтеграция стран бывшего Советского Союза в евразийский формат определяется в основном геополитическими интересами и интересами безопасности. Для России очень важно сохранить свою привлекательность и положительный имидж в глазах политической и деловой элиты, а также широких кругов общества в странах ЕАЭС, а также в странах, которые могут стать членами Союза в будущем.

Однако взаимодействие внутри ЕАЭС осложняется рядом негативных явлений. Замедление экономического роста стран - членов ЕАЭС увеличивает риск падения популярности интеграции. Остается спорным понимание будущего развития Евразийского экономического союза общественным и политическим истеблишментом.

Поскольку укрепление Евразийского экономического союза является одним из приоритетов для России, ей следует подумать о поиске новых путей сотрудничества со своими партнерами. Что касается отношений с Беларусью, то было бы целесообразно одновременно развивать такое наднациональное образование, как Союзное государство, вернуться к некоторым нерешенным политическим и правовым проектам этого союза, активно продвигать затяжные интеграционные аспекты в отрасли.

Это означает создание совместных предприятий, организацию интеграционных проектов в инновационных отраслях экономики, повышение научного потенциала белорусского общества в совместных высокотехнологичных проектах. Что касается Казахстана, то Россия должна стремиться к большей поддержке расширения ЕАЭС среди населения, а также к активной информационной и медийной поддержке интеграционных процессов. Необходимо лучше продвигать гидроэнергетические проекты в Кыргызстане, а в Армении - работать по нормам существующих договоров и миграционного законодательства.

Есть много препятствий на пути усиления региональной интеграции на постсоветском пространстве. Это, например, нестабильность российской валюты, которая приводит к сокращению трудовой миграции из СНГ, создает трудности для экспортно-ориентированных предприятий, снижает привлекательность российского экономического пространства и снижает его экономическую конкурентоспособность по сравнению с рынком ЕС.

Позиция фактического украинского правительства негативно сказывается на евразийской интеграции. Неразрешенные пограничные споры негативно сказываются на двусторонних отношениях ряда стран СНГ. Ежегодно регистрируются многочисленные инциденты на границе с Узбекистаном, Кыргызстаном и Таджикистаном

Особое внимание члены Консультативного комитета уделили формированию механизма фискального мониторинга товарооборота во взаимной торговле ЕАЭС, разрабатываемого с учетом использования новых ИТ-решений. Именно цифровая трансформация налогового администрирования является ключом к принимаемым странами мерам по повышению эффективности контроля за движением товаров во взаимной торговле ЕАЭС, а также по упрощению процедур подтверждения нулевой ставки НДС на экспорт.

Кроме того, стороны одобрили базовую модель системы фискального мониторинга, проект Порядка электронного взаимодействия между налоговыми органами государств-членов ЕАЭС для обмена информацией, а также реквизиты существенной фискальной информации.

Список использованной литературы:

1. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / под ред. В. Б. Мантусова; Российская таможенная академия. – Москва: Юнити-Дана : Закон и право, 2018. – 144 с.
2. Горлов, С. М. Международные транспортные операции: учебное пособие: / С. М. Горлов, О. В. Тахумова; Северо-Кавказский федеральный университет. – Ставрополь: Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2016. – 111 с.
3. Новаков, А. А. Логистика в деталях: учебное пособие / А. А. Новаков. – Москва; Вологда: Инфра-Инженерия, 2021. – 301-305 с.
4. Таможенный представитель как посредник таможенных операций в системе Евразийского экономического союза (ЕАЭС): учебное пособие: / А. М. Басенко, П. В. Таранов, Л. Х. Попова и др.; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2019. – 8 с.

© Саргсян С.А., Татаева И.Ю., 2021

УДК 339.564

Чечихин Д.С.

начальник управления международного образования и сотрудничества
ФГБОУ ВО «Уральский государственный медицинский университет»
Министерства здравоохранения Российской Федерации,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

Научный руководитель: Майданик В.И., к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,
г. Екатеринбург, Российская Федерация

ЭКСПОРТ ОБРАЗОВАНИЯ: КАК ПАНДЕМИЯ COVID-19 ИЗМЕНИЛА МИРОВОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ РЫНОК

Аннотация

Многие страны, включая Россию, не были готовы к условиям, которые диктует пандемия, необратимо

изменившая международный образовательный рынок. Вузы, другие участники рынка и страны в целом по-разному и с разной скоростью могут реагировать на новые условия, внедрять новые подходы к оказанию образовательных услуг иностранным обучающимся, осуществлять маркетинг на региональных рынках. При этом, серьезнейшим образом изменился как сам мировой рынок образования, методы работы с ним, так и сам образовательный продукт.

Ключевые слова

экспорт образования, иностранные студенты, пандемия, мировой образовательный рынок.

Глобальная пандемия новой коронавирусной инфекции nSARS-CoV-2 (COVID-19) – это главное событие 2020 года. Особый режим, принятый во многих странах, был призван сохранить жизни населения, но, в то же время, вызвал остановку большинства сфер экономики. Не стала исключением и сфера высшего образования, важным аспектом которой является экспорт образовательных услуг.

Развитие межкультурного и международного аспекта образования и научного сотрудничества в деятельности университета позволяет привлекать лучших студентов и сотрудников, повысить качество образования и увеличить доход от оказания образовательных услуг.

Развитие экспорта – это одно из приоритетных направлений государственной политики Российской Федерации. В 2017 г. был запущен приоритетный проект «Развитие экспортного потенциала российской системы образования», а в 2018 – федеральный проект «Экспорт образования» национального проекта «Образование», где поставлена задача по удвоению численности иностранных студентов в России до 425 тысяч человек к 2024 году.

Исторически, в «допандемийный» период, костяк контингента иностранных обучающихся в российских вузах составляли граждане стран наименее развитых и развивающихся. Согласно 16-ому выпуску статистического сборника «Обучение иностранных граждан в образовательных организациях высшего образования Российской Федерации» [1], подготовленному Министерством науки и высшего образования РФ, в 2016 году в российских ООВО обучались 122 тыс. граждан стран-членов СНГ, 18 тыс. – из стран Северной Африки и Ближнего Востока, 13 тыс. – из других государств африканского континента. На следующий год численность обучающихся из этих стран увеличилась, в среднем, на 11%. При этом, также рост продемонстрировала численность студентов из стран Азии (5,7 тыс. в 2016 г., 6,4 тыс. в 2017 г., прирост более 12%) и Латинской Америки (4,4 тыс. в 2016 г., 5,3 тыс. в 2017 г., прирост более 20%).

И именно эти страны, граждане которых были заинтересованы в получении российского образования, столкнулись с наиболее негативным воздействием пандемии.

По мнению авторского коллектива доклада ООН «Концептуальная записка: образование в эпоху COVID-19 и в последующий период» [2], пандемия COVID-19 оказала негативное влияние на 1,6 миллиарда учащихся в более чем 190 странах и на всех континентах, что составляет 94 % общемирового контингента учеников и студентов. Кризис усугубляет существовавшую и ранее проблему неравенства в сфере образования, не позволяя значительной доле наиболее уязвимых социальных групп продолжать учебу.

Эксперты считают, что в 2021 году 23,8 миллиона обучающихся (от дошкольников до студентов высших учебных заведений) могут бросить учебу или оказаться без доступа к образованию. В странах с низким уровнем дохода и странах с уровнем дохода ниже среднего совокупный дефицит в сфере школьного и высшего образования составлял 148 млрд. долл. в год, а в нынешних условиях он может увеличиться как минимум на треть.

Глобальный характер пандемии приведёт к тому, что негативные последствия ощутят на себе и страны-экспортёры. В докладе «Мобильность студентов и экспорт образования во время и после пандемии: вызовы и прогнозы» [3], опубликованном в рамках «Аналитический бюллетеня НИУ ВШЭ об экономических и социальных последствиях коронавируса в России и в мире» Минаева А.Е. высказала предположение о том, что последствия пандемии будут крайне существенными как для отдельных университетов, так и для экономик стран-экспортёров в целом, а резкие изменения могут привести к дополнительному росту безработицы, сокращению кадрового состава и исследовательских мощностей

вузов, которые в значительной степени финансировались от прибыли, полученной от экспорта образования. Кроме этого, для многих стран станет необратимой потеря региональных рынков, так как для их удержания может потребовать гораздо больше усилий, чем вузы способны приложить в период кризиса.

В том, что касается перспектив международного образовательного рынка в целом, зарубежные исследователи выделяют несколько возможных трендов. Так, по мнению Саймона Марджинсовна [4], возможно 2 основных варианта развития международного образовательного рынка:

1. Он станет «рынком покупателей», на котором вузы прилагают больше усилий для привлечения внимания потенциальных абитуриентов;

2. Ведущую роль, в особенности в странах восточной Азии, будет играть интра-региональная мобильность, когда большую чем когда-либо ранее роль в выборе будущего места обучения будет играть географическая близость, безопасность для здоровья и финансовая доступность.

В таких условиях, когда повышается роль прямого общения с абитуриентами и их родителями, для которых стало очень важным получение актуальной и проверенной информации об распространении COVID-19, действующих ограничений и т., останутся востребованными агентства [5]. При этом, денный сектор прибывает в глубоком кризисе [6]: спад выручки в период между сентябрем и декабрём 2020 года составил 70% по сравнению с 2019 годом, а 63% агентствам пришлось пойти на сокращение персонала. В условиях суживающегося рынка 34% агентств планируют увеличить расходы на маркетинг, 28% - удержать на уровне 2019 года, а 37% - уменьшить. Но 72% планируют и далее расширять сеть партнерских вузов.

Также, по мнению экспертов, изменится и сам образовательный продукт. В статье Шона Галлахера и Джейсона Палмера «Пандемия вытеснила университеты в онлайн. И это давно пора было сделать» [7] авторы рассуждают о перспективах американской системы высшего образования в условиях пандемии и приходят к выводу, что успех вузов зависит от того, как быстро университеты, тратившие в среднем лишь 5% своего бюджета на информационные технологии, смогут встроить в свою систему цифровые образовательные технологии, обеспечить высокий уровень дистанционного обучения и отслеживания цифрового следа обучающихся.

Этот тезис подтверждают данные инвестиционного агентства HolonIQ [8], который зафиксировал в первой половине 2020 года объём инвестиций венчурного капитала в рынок EdTech на уровне 4,5 миллиарда долларов США против 7 миллиардов долларов США на конец 2019 года. К концу 2020 года объём инвестиций составил 16,1 миллиарда долларов США (в 32 раза выше показателя 2010 года), 80% инвестиций сосредоточены в странах Азии, где в настоящий момент проживает более 60% населения Земли, а образование исторически является одной из основных жизненных ценностей населения [9].

В результате, совокупно рассмотренные факторы позволяют сделать заключение о том, что пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 действительно коренным образом изменила мировой образовательный рынок. Его сужение, в особенности в регионах, где спросом пользовалось российское образование, приведёт не только к повышению и без того высокой конкуренции, но и изменению модели на «рынок покупателей». Ослабление традиционных каналов маркетинга и продаж вынуждает вузы разрабатывать новые, более затратные модели экспорта образовательных услуг, которые по своей форме будут значительно отличаться от того, с чем мы работали ранее.

Список использованной литературы:

1. Арефьев А.Л. Обучение иностранных граждан в образовательных организациях высшего образования Российской Федерации: Статистический сборник. Выпуск 16 / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. – М.: Центр социологических исследований, 2019. – 208 с.
2. Концептуальная записка: образование в эпоху COVID-19 и в последующий период [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cutt.ly/R174fvm>
3. Минаева А.Е. Мобильность студентов и экспорт образования во время и после пандемии: вызовы и прогнозы [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cutt.ly/JICoh0B>
4. Looking ahead: Scenario planning and recovery forecasts for international education [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cutt.ly/hzdG7r2>

5. Recruitment reset for 2020/21: Focus on content and agents [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cutt.ly/vzfiFsh>
6. Measuring COVID-19's impact on education agents [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cutt.ly/IzfiVgy>
7. Gallagher S., Palmer J. The Pandemic Pushed Universities Online. The Change Was Long Overdue [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cutt.ly/bzos5Nj>
8. \$4.5B Global EdTech Venture Capital for 1H 2020 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cutt.ly/fzaSGLW>
9. \$16.1B of Global EdTech Venture Capital in 2020 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cutt.ly/kzaFRU5>

© Чечихин Д.С., 2021

УДК 005.7

Быстрова О.Ю., к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВО «Костромской государственной академии культуры и искусств»
Чубраева А.П., магистр
ФГБОУ ВО «Костромской государственной академии культуры и искусств»

УПРАВЛЕНИЕ ПОРТФЕЛЕМ ПРИ РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ ПРОДУКТОВ

Аннотация

Выживание любой промышленной организации зависит от того, будет ли производство товаров или услуг зависеть от того, насколько новаторски они стали управлять своим портфелем продуктов для создания новых продуктов, которые меняются в соответствии с постоянно меняющимися вкусами и потребностями клиентов. В этом исследовании рассматриваются модели и теории, которые определяют методы управления портфелем продуктов таким образом, чтобы они поддерживали успехи в разработке новых продуктов. Наш обзор основан на избранных исследованиях на переднем крае управления продуктом, обобщен и сравнен на основе опыта авторов, существующих моделей и теорий с результатами, основанными исключительно на качественных, а не количественных подходах. Суть состоит в том, чтобы изучить возможную новую теорию или модель в этой области исследований.

Ключевые слова:

управление продуктовым портфелем, разработка новых продуктов.

Abstract

The survival of any industrial organization depends on whether producing goods or services hinge on how innovative they have become in managing their product portfolio to craft new products that changes with the ever-changing tastes and needs of their customers. This study delves in to the models and theories that drive product portfolio management practices in a way that they support the successes of new product development. Our review is based on selected studies at the frontier of product management, summarized, and compared based on authors experiences, subsisting models, and theories with the results purely based on qualitative rather than quantitative approaches. The essence is to explore possible new theory or model in this field of research.

Keywords:

product portfolio management, new product development.

Трудно переоценить стратегическое значение разработки новых продуктов в любой промышленной

организации, производящей товары или услуги. Кавадас и Чао (2007) утверждают, что разработка правильных новых продуктов имеет решающее значение для успеха фирмы и часто упоминается как ключ к устойчивому конкурентному преимуществу. Стратегия, которую промышленная фирма выбирает для своей программы разработки продукции, все чаще рассматривается как важнейший элемент общей корпоративной стратегии фирмы. Разработка новых продуктов и технологии неразрывно связаны со стратегическим направлением деятельности промышленной компании, помогая определить диапазон ее возможностей (Купер, 1985; Кантроу, 1980). Каким бы важным это ни было, управление портфелем продуктов еще более важно, поскольку такой бизнес сталкивается с многогранными решениями в инновационных инициативах в портфеле. И компании, которые не сделали правильный выбор в отношении своего портфеля разработки новых продуктов, сталкиваются с огромной опасностью потерять свое конкурентное преимущество (Кавадас и Чао, 2007).

Следовательно, согласно Купер, Эджетт и Кляйншмидт (1999), эффективное управление портфелем жизненно важно для успешной инновационной продукции. Управление портфелем - это стратегический выбор рынков, продуктов и технологий, в которые бизнес должен инвестировать. Оно также граничит с распределением ресурсов, например, сколько бизнес потратит на НИОКР, скудные разработки, а также на маркетинговые ресурсы. (Купер и др., 1999; Кавадас и Чао, 2007).

Кроме того, управление портфелем включает в себя выбор проекта в отношении того, какой новый продукт или проекты разработки следует выбрать из множества возможностей, с которыми сталкивается бизнес. И это касается нахождения правильного баланса между ресурсами или возможностями, которыми располагает бизнес, и количеством проектов, которые необходимо выполнить.

Согласно Купер и др. (1999), управление портфелем - это динамический процесс принятия решений, при котором список активных новых продуктов и научно-исследовательских проектов постоянно обновляется и пересматривается. В этом процессе новые проекты оцениваются, выбираются, устанавливаются приоритеты; существующие проекты могут быть ускорены, прекращены или лишены приоритета; ресурсы распределяются и перераспределяются между активными проектами. Процесс принятия решения о портфеле характеризуется неопределенной и изменяющейся информацией, динамическими возможностями, множеством целей и стратегических соображений, взаимозависимостью между проектами и множеством лиц, принимающих решения, и местоположений.

Жизненно важный вопрос на поле битвы за инновационные продукты: «Как корпорации должны наиболее эффективно инвестировать свои исследования и разработки, а также ресурсы для разработки новых продуктов?» То есть, что такое управление портфелем: распределение ресурсов для достижения инновационных целей корпоративных продуктов (Кавадас и Чао, 2007). Сегодняшние проекты новых продуктов определяют продукт завтрашнего дня и рыночный профиль бизнеса. Было подсчитано, что более 50% текущих продаж фирмы приходится на новые продукты, представленные на рынке в течение предыдущих пяти лет. Подобно управляющим портфелем фондового рынка, руководители высшего звена, оптимизирующие свои инвестиции в НИОКР, имеют гораздо лучшие шансы на успех в долгосрочной перспективе.

Но как компании-победители управляют своими портфелями НИОКР и инновационных продуктов, чтобы добиться более высокой отдачи от своих инвестиций? Есть много разных подходов, на которые нет простых ответов. Однако это проблема, которую каждая компания решает, чтобы производить и поддерживать передовые продукты. Управление портфелем новых продуктов - это динамичный процесс принятия решений, в котором список активных новых продуктов и проектов НИОКР постоянно обновляется. В этом процессе новые проекты оцениваются, отбираются и устанавливаются приоритеты. Существующие проекты могут быть ускорены, или лишены приоритета, и ресурсы распределяются (или перераспределяются) между активными проектами.

Проблемной областью в управлении портфелем новых продуктов является то, что в последние годы наблюдается повышенный интерес к управлению портфелем не только со стороны технического сообщества, но и со стороны главного исполнительного директора. Несмотря на растущую популярность,

недавние сравнительные исследования определили управление портфелем как самое слабое место в управлении инновационными продуктами (см. Купер, Эджетт и Кляйншмидт, 1997; Купер и др., 1999; МакНалли, Дурмушолу и Калантоне, 2013). Руководящие команды признают, что серьезные точки принятия решения о выполнении существуют редко, и, в частности, критерии для принятия решения о выполнении отсутствуют. В результате компании реализуют слишком много проектов из-за имеющихся ограниченных ресурсов!

Хотя методы портфолио сильно различаются от компании к компании, в целом цели управления портфелем являются общим знаменателем для всех компаний, которых пытаются достичь руководители. Согласно исследованиям «передовой практики» (см. Купер и др., 1997, 1999), в мышлении успешных фирм доминируют пять основных целей:

1) Максимизация стоимости, распределение ресурсов для максимизации стоимости портфеля с помощью ряда ключевых целей, таких как прибыльность, рентабельность инвестиций и приемлемый риск. Для достижения этой цели максимизации используются различные методы, от финансовых до скоринговых моделей.

2) Баланс, достижение желаемого баланса проектов по ряду параметров: риск против доходности; краткосрочные по сравнению с долгосрочными; а также на различных рынках, в деловых кругах и в различных технологиях. Типичные методы, используемые для выявления баланса, включают пузырьковые диаграммы, гистограммы и круговые диаграммы.

3) Согласование бизнес-стратегии, гарантирующее, что портфель проектов отражает инновационную стратегию компании, а распределение расходов соответствует стратегическим приоритетам компании. Три основных подхода - нисходящие (стратегические корзины); снизу вверх (эффективные критерии контроля и принятия решений), а также сверху вниз и снизу вверх (стратегическая проверка).

4) Баланс, получение нужного количества проектов для достижения наилучшего баланса между требованиями к ресурсам и доступными ресурсами. Цель состоит в том, чтобы избежать блокировки конвейера (слишком много проектов со слишком малым количеством ресурсов) в любой момент времени. Типичный подход - использовать ранжированный список приоритетов или оценку спроса и предложения ресурсов.

5) Достаточность, обеспечивающая достижение целей по выручке (или прибыли), поставленных в стратегии инновационной продукции, с учетом текущих проектов. Обычно это проводится посредством финансового анализа потенциальной будущей стоимости проекта.

При правильном внедрении и регулярном выполнении управление портфелем представляет собой высокоэффективную и высокоценную деятельность: оно способно максимизировать отдачу от инвестиций в инновационные продукты, поддерживать конкурентные позиции бизнеса, обеспечивает эффективное и результативное распределение ограниченных ресурсов, налаживает связь между проектами. отбор и бизнес-стратегия, обеспечивает фокусировку, сообщает о приоритетах, балансирует и позволяет наиболее успешным исполнителям объективного отбора проектов подчеркнуть связь между выбором проекта и бизнес-стратегией.

При правильном внедрении и регулярном выполнении управление портфелем представляет собой высокоэффективную и высокоценную деятельность: оно способно максимизировать отдачу от инвестиций в инновационные продукты, поддерживать конкурентные позиции бизнеса, обеспечивает эффективное и результативное распределение ограниченных ресурсов, налаживает связь между проектами. отбор и бизнес-стратегия, обеспечивает фокусировку, сообщает о приоритетах, балансирует и позволяет наиболее успешным исполнителям объективного отбора проектов подчеркнуть связь между выбором проекта и бизнес-стратегией.

Управление портфелем продуктов важно, потому что компании без эффективного управления портфелем новых продуктов и выбора проектов сталкиваются со скользкой дорогой вниз. Многие проблемы, с которыми сталкиваются предприятия по разработке новых продуктов, напрямую связаны с неэффективным управлением портфелем.

Согласно сравнительным исследованиям, проведенным Купер и др. (2004), некоторые из проблем, которые возникают при отсутствии управления портфелем, заключаются в том, что проекты не представляют большой ценности для бизнеса, портфель имеет плохой баланс по типам проектов, разбивка ресурсов не отражает стратегию инноваций продукта, плохая работа выполняется при ранжировании проектов наблюдается плохой баланс между количеством реализуемых проектов и доступными ресурсами, а проекты не соответствуют бизнес-стратегии.

По этим причинам слишком много компаний реализуют слишком много проектов (часто неправильных), ресурсы слишком малы и распределены по слишком большому количеству проектов, проекты слишком долго выходят на рынок, а в конвейере слишком много малоценных проектов. Следовательно, управление портфелем - это выполнение правильных проектов. Если бизнес выбирает правильные проекты, результатом является завидный портфель ценных проектов: портфель, который правильно сбалансирован и, что наиболее важно, поддерживает вашу бизнес-стратегию.

Список использованной литературы:

1. Ansoff, H. I., Stewart, J. M., 1967. Стратегии для бизнеса, основанного на технологиях. *Harvard Business Review*, 45(6), pp.
2. Барчак Г., 1995. Новая Продуктовая стратегия, Структура, процесс и производительность в Телекоммуникационной отрасли. *Journal of Product Innovation Management*, 12(3), pp.
3. Booz, Allen, Hamilton, 1968. Управление новыми продуктами. Буз, Аллен и Гамильтон.
4. Calantone, R. J., Vickery, S. K., Dröge, C., 1995. Эффективность бизнеса и стратегическая деятельность по разработке новых Продуктов: эмпирическое исследование. *Journal of Product Innovation Management*, 12(3), pp.
5. Castellion, G., 2005. Стратегия разработки нового продукта: Формулировка и реализация. Руководство PDMA по разработке новых продуктов. Хобокен, Нью-Джерси: Уайли.
6. Cooper, R. G., 1985. Общие Корпоративные стратегии для новых Продуктовых программ. *Управление промышленным маркетингом*, 14(3), с. 179-193.
7. Cooper, R. G., 1990. Stage-gate Systems: Новый инструмент для управления Новыми продуктами. *Деловые горизонты*, 33(3), с. 44-54. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/0007-6813\(90\)90040-I](http://dx.doi.org/10.1016/0007-6813(90)90040-I)
8. Cooper, R. G., Edgett, S. J., 2003. Преодоление Дефицита ресурсов для разработки новых продуктов. *Научно-техническое управление*, 46(3), с. 48-58.
9. Cooper, R. G., Edgett, S. J., Kleinschmidt, E. J., 1997. Управление портфелем в разработке новых продуктов: Уроки лидеров ♦♦ I. *Научно-технический менеджмент*, 40(5), с. 16-28.
10. Cooper, R. G., Edgett, S. J., Kleinschmidt, E. J., 1999. Управление портфелем новых продуктов: практика и эффективность. *Journal of Product Innovation Management*, 16(4), pp.
11. Cooper, R. G., Edgett, S. J., Kleinschmidt, E. J., 2004. Бенчмаркинг лучших практик НПД - III. *Научно-технический менеджмент*, 47(6), с. 43-55.
12. Cooper, R. G., Kleinschmidt, E. J., 1986. Исследование процесса создания нового продукта: этапы, недостатки и влияние. *Journal of Product Innovation Management*, 3(2), стр. 71-85.
13. Crawford, M. C., 1972. Стратегии разработки новых продуктов. *Горизонты бизнеса*.
14. Гриффин, А., 2010. Разработка новых продуктов, Инновации и процессы коммерциализации. Уайли Энциклопедия менеджмента.
15. Johnson, S. C., Jones, C., 1957. Как организовать Для Новых Продуктов. *Harvard Business Review*, 35(3), стр.
16. Кантроу, А. М., 1980. Стратегия-технологическое соединение. (Использование в процессе принятия решений). *Гарвардский автобус. Рев (США)*, 58(4).
17. Карагозоглу Н., Браун В. Б., 1993. Управление процессом разработки нового продукта на основе времени. *Journal of product innovation management*, 10(3), pp.
18. Kavadias, S., Chao, R. O., 2007. Распределение ресурсов и Управление портфелем разработок новых продуктов. *Справочник по управлению разработкой новых продуктов*, стр. 135-163

© Быстрова О.Ю., Чубраева А.П., 2021



ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 336

Ильиных Д.Г.

учитель русского языка и литературы

школа №42

г. Белгород, Россия

ТЕМА ЛЮБВИ В ЛИРИКЕ А.С. ПУШКИНА**Аннотация**

В творчестве Александра Сергеевича Пушкина тема любви занимает значительное место. Любовь вдохновляет и окрыляет человека, побуждает творить, двигаться вперед. В лирике данная тема развивается наиболее широко. Все поэты посвящали любовной тематике свои стихотворения, ведь именно в любовной лирике наиболее полно раскрывается душа поэта. Пушкин рассматривал любовь как чувство преходящее, которое подобно волне, накрывает, захватывает поэта, даёт вдохновение и радость, но в то же время быстро отходит, оставляя после себя лишь след. Поэт в своих стихотворениях обожествляет женщин, восхваляет их прекрасные качества.

Любовную лирику Пушкина можно представить, как один большой роман в стихах, главное место которого занимает душевный мир героя с его чувствами, желаниями, переживаниями. Это может быть и страсть, и любовь, и скорбь.

Ключевые слова

Пушкин, любовь, поэт, лирика, идея

Любовь - это сила, предопределяющая существование человеческой жизни. Пушкин имел своё представление о любви, и говорил об этом в своих произведениях. Его лирика наполнена красотой жизни, красотой чувств. Каждое его стихотворение – частичка души, которую он обнажает перед читателями и, конечно, своей Прекрасной Дамой. Говоря о том, как раскрывается тема любви в лирике Пушкина, стоит сказать, что она богата образами, многолика. Пушкин умел любить, ценил чувство любви. Чувство любви проявляется в стихотворениях Пушкина очень грациозно и глубоко. Белинский отмечал, что у поэта это высокое чувство не ограничивается только переживаниями, здесь воплотились другие его качества, художника и артиста.

Вся лирика поэта – это роман в стихах, главным предметом которого является внутренний мир героя, его переживания, горести и радости. За свою не долгую жизнь поэт создал много прекрасных стихотворений и произведений. Его стихотворения посвящены различным тематикам. Есть стихи, посвященные философии, дружбе, свободе, но самыми прекрасными были стихотворения и волшебном чувстве любви.

Его стихи по форме легки и стремительны, любовная лирика разнообразна и богата. Лёгкость это главное, что мы замечаем из его произведений в виде самого первого и основного чувства. «Лёгкость у Пушкина была и в отношении к жизни, она была основой мирозерцания Пушкина, чертой его характера и биографии»³. В первых стихотворениях можно было заметить легкость в стихе. Критики восторгались легкости и плавности его стихотворений, словно «они не стоили никакой работы, как будто они выливались у него сами собою.

Константин Бальмонт говорил, что «Пушкин солнце русской поэзии, которое распространило свои лучи на громадное расстояние и вызывало к жизни бесконечное количество больших и малых спутников»⁴.

Любовные произведения поэта вне жанра. У Пушкина содержание полностью владеет над формой. Именно поэтому, читая любовную лирику Пушкина, трудно отнести стихотворение к какому-либо жанру – черты элегии, послания, романса могут быть присущи одному произведению. Примером такого

³ Синявский А. Д. Прогулки с Пушкиным, 2014

⁴ Мусатьев В. В. История русской литературы первой половины XX века – М, 2001.

стихотворения является «Я помню чудное мгновенье», посвящённое Анне Петровне Керн.

Пушкин не ограничивается только изменением формы своих произведений. Он предлагает читателю совершенно новую систему ценностей. Здесь всё строится на уважении к предмету воздыханий. Поэт со свойственной ему житейской мудростью доказывает, что и возлюбленная имеет право на выбор. Даже если чувства оказываются безответными, это совсем не значит, что нужно вызывать своего удачливого соперника на дуэль.

Поэт не жалеет слов, что бы показать силу своей любви.

Я помню чудное мгновенье:

Передо мной явилась ты,

Как мимолётное виденье,

Как гений чистой красоты.

Только любовь способна скрасить грустную и унылую жизнь, быть утешением и счастьем.

Душе настало пробужденье:

И вот опять явилась ты,

Как мимолётное виденье,

Как гений чистой красоты.

И сердце бьётся в упоенье,

И для него воскресли вновь

И божество, и вдохновенье,

И жизнь, и слёзы, и любовь.⁵

Пушкин умел описать волнения, которые чувствует влюблённый, его переживания. Читатель чувствует страдания героя, силу его любви, сочувствует герою и радуется за него.

Стихотворения Пушкина помогают понять, что любовь – это самое сильное и светлое чувство, что нужно сильно и безответно любить близкого человека, понимать и уважать его.

Всю гамму человеческих чувств отражают стихотворения поэта: горечь любви и радость любви, счастье влюблённости, страх потери любимого человека. Любовная лирика Пушкина – это отражение его жизни. Он писал то, что пережил и прочувствовал. Но самое главное это то, что каким бы чувство писателя не было, грустным или радостным, оно всегда будет чистым и благородным.

Тема любви в лирике Пушкина раскрывается в разные периоды по-разному. В лицейский период это легкое, милое чувство. В петербургский период лирика поэта связана с патриотическими чувствами и стремлениями поэта, чаще всего в стихотворениях проявляется любовь к Отчизне. Период южной ссылки любовь изображается Пушкиным романтической. В Михайловском любовь понимается Пушкиным как высшее чувство и самая главная ценность в жизни человека. Любовь вдохновляет и способна побуждать человека на самые прекрасные поступки.

Список использованной литературы:

1. Кибальник С.А. Художественная философия Пушкина – СПб., 1998. – С. 200
2. Мусатьев В. В. История русской литературы первой половины XX века – М, 2001.
3. Синявский А. Д. Прогулки с Пушкиным, 2014
4. Стихи Александра Сергеевича Пушкина [Электронный ресурс] <https://poemata.ru/poets/pushkin-aleksandr/>

© Ильиных Д.Г, 2021

⁵ Стихи Александра Сергеевича Пушкина [Электронный ресурс] <https://poemata.ru/poets/pushkin-aleksandr/>



ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 347.736.

Лахтин А.Л.

студент магистратуры 3 курса
Набережночелнинский институт (филиал)
Казанского (Приволжского) Федерального университета
(Республика Татарстан)

ПРИЗНАНИЕ СДЕЛКИ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНОЙ КАК ПОСЛЕДСТВИЕ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ ПРАВОМ ПРИ БАНКРОТСТВЕ

Аннотация

В публикации рассматриваются признаки недействительности сделок при банкротстве должника, специфика признания сделок ничтожными. Различие оспоримой сделки, совершенной в подозрительный период от ничтожной сделки, совершенной при злоупотреблении правом. Аспекты применения норм специального закона в конкуренции общими нормами Гражданского кодекса при признании сделок недействительными.

Ключевые слова:

Недействительная сделка, оспоримая сделка, ничтожная сделка, злоупотребление правом при банкротстве.

Универсальным способом защиты нарушенного права является признание сделки недействительной [1].

В свою очередь такая категория восстановления нарушенного права кредиторов при банкротстве считается и самой сложной в правоприменительной практике.

По общему признаку недействительность сделки подразумевает под собой не возможность достижения юридического факта, порождающего гражданско-правовые последствия, которые в обычном обороте желают достичь стороны сделки.

С субъективной стороны под недействительностью сделки понимается причинение вреда кредиторам. В объективном плане считается наличие пороков сделки, достаточных для признания ее недействительной [2].

Сделки, при которых нарушены условия законности, правосубъектности, не совпадения волеизъявления сторон сделки либо несоблюдение формы сделки влекут их недействительность [3].

Как правило правом на признание сделки недействительной обладают стороны сделки и лица на чьи права и интересы происходит воздействие совершенной сделкой.

Для определенных категорий гражданских правоотношений законодателем предусмотрена процедура, направленная на восстановление нарушенного права лицам, прямо не участвующим в сделке, но имеющим право требовать судебного признания недействительности сделки.

Так, Федеральным Законом "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 № 127-ФЗ, предусмотрена глава III.1, оспаривание сделок должника, то есть конкурсное оспаривание сделок [4].

Понятие сделки в главе употребляется в широком смысле, включает в себя не только договоры гражданско-правового характера, но и исполнение обязательств и обязанностей, возникающих в соответствии с гражданским, трудовым, семейным законодательством, законодательством о налогах и сборах, таможенным законодательством, исполнение судебного акта налоговых платежей, а также сделки, совершенные другими лицами за счет должника.

Таким образом, механизм оспаривания сделок при банкротстве представляет собой специальный порядок, с особыми основаниями признания сделок недействительными.

К таким основаниям относятся сделки, совершенные с предпочтением и подозрительные сделки, с ретроспективой три года для подозрительных сделок и 6 месяцев до принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом для сделок, совершенных с предпочтением.

Условия и основания оспаривания сделок закреплены в диспозиции и гипотезе норм главы III.1. Закона о банкротстве. С учетом нарабатанной судебной практики законодатель справился с вопросами толкования, применения, действия норм конкурсного оспаривания. Более того, с момента появления главы III.1. Закона о банкротстве уже сложилась определенная практика, которая нашла свое отражение в Постановлении Пленума № 63 [5].

Если в теоретическом плане с конкурсным оспариванием все более-менее понятно, то на практике в не редких случаях возникает конкуренция основания признания сделок недействительными по нормам ГК РФ и нормам специального закона о Банкротстве. Однако возможность применения к отношениям несостоятельности положений ГК РФ о недействительности не исключает и применения норм специальных законодательных актов.

Критерии признания сделки недействительной с позиции гражданского кодекса нивелирующие нормы закона о банкротстве всегда применяются с позиции злоупотребления правом сторонами совершенной сделки. От особенности применения основания признания сделки недействительной зависят и сроки исковой давности подачи заявления о признании сделки таковой. При этом, согласно, закона о банкротстве сделки оспариваемые по нормам главы III.1. Закона, могут быть признаны недействительными только как оспоримые.

Сделки, которые направлены на явное или скрытое причинение вреда имущественным правам кредиторов и иным лицам чьи права и интересы затрагивает процедура банкротства признаются ничтожными по общим правилам, с применение нормы 10 Гражданского кодекса РФ (злоупотребление правом). При этом с того момента, когда оспаривающее лицо узнало или должно было узнать о начале ее исполнения, применяется общий срок исковой давности, составляющий три года (п. 1 ст. 181 ГК РФ). Таким образом, квалификация сделки как ничтожной позволяет выходить за пределы сроков, установленных специальными положениями Закона о банкротстве (ст.ст. 61.2; 61.3 Закона).

Постановлением Пленума № 63, (абзац 4 пункт 4) разъяснено применение общих оснований ничтожности сделки. Стоит отметить, что позиция ВАС РФ на практике создала своего рода коллизию применения установленных правил при оспаривании сделок в процедуре банкротства, часто приводящая к процессуальному злоупотреблению. Для признания сделки ничтожной необходимо выявить и определить пороки сделки, то есть умышленное поведение сторон сделки, связанное с нарушением пределов осуществления гражданских прав, направленное исключительно на причинение вреда третьим лицам. На практике встречаются случаи переплетения норм общего и специального права, что и приводит к коллизиям [6].

Подводя итог вышесказанному, стоит отразить что сделки, совершенные с нарушением пределов осуществления гражданских прав, направленные на причинение вреда третьим лицам, с наличием целенаправленного и сознательного умысла сторон сделки, признаются совершенными с злоупотреблением правом. При это само поведение сторон должно выражаться в истинной цели совершения сделки, при которой стороны намеревались реализовать какой-либо противоправный интерес, неопровержимо свидетельствующий о наличии факта злоупотребления правом [7].

В настоящее время в правоприменительной практике все меньше проявляются отклонений в применении положений главы III.1. Закона, что конечно же обнадеживает и в теории приводит к реализации принципа единообразия судебного акта, как и усилению роли прецедентов.

Список использованной литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ// консультант плюс [Электронный ресурс]. (дата обращения: 06.09.2021).
2. Эрлих М.Е. «Конфликт интересов в процессе несостоятельности (банкротства). Правовые средства решения». Монография. М., 2015.
3. Гражданское право: Учебник. В 2 т. / Под ред. Б.М. Гонгало. Т.-1. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Статут, 2018.
4. Федеральный Закон "О несостоятельности (Банкротстве)" от 26.10.2002 № 127-ФЗ// КонсультантПлюс

[Электронный ресурс], (дата обращения: 07.09.2021).

5. Постановление Пленума ВАС РФ от 23.12.2013 № 63 «О некоторых вопросах, связанных с применением главы III.1. Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»: // КонсультантПлюс [Электронный ресурс], (дата обращения: 07.09.2021).

6. Определение ВС РФ от 09.02.2017 N 307-ЭС16-10973(2) по делу N A52-2134/2014 // КонсультантПлюс [Электронный ресурс], (дата обращения: 07.09.2021).

7. Пункт 9 Информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 25.11.2008 № 127 «Обзор практики применения арбитражными судами статьи 10 Гражданского кодекса Российской Федерации»// КонсультантПлюс [Электронный ресурс], (дата обращения: 07.09.2021).

© Лахтин А.Л., 2021

УДК 343.7

Суфиянова Р.А.,

старший лейтенант юстиции, адъюнкт кафедры уголовного права и криминологии
Уфимского юридического института МВД России,
г. Уфа, РФ

Научный руководитель: Шайхуллин М.С.,

доктор юридических наук,
профессор Уфимского юридического института МВД России,
г. Уфа, РФ

К ВОПРОСУ О ДЕФИНИТИВНОМ ПРАВОПОНИМАНИИ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Аннотация

В статье, на основе анализа научных позиций по вопросу об определении понятия долевого строительства, показана актуальность формирования новых подходов в области совершенствования российского законодательства, регулирующего сферу инвестиционной деятельности в строительстве.

Ключевые слова

Долевое строительство, инвестиционная деятельность, денежные ресурсы, совершенствование законодательства, дефиниции.

История долевого строительства в Российской Федерации датируется 90-ми годами XX-го века, ознаменовавшимися структурной трансформацией отечественной экономики, радикальным реформированием правовой и экономической систем. Именно переход на рыночные рельсы, характеризовавшийся прекращением государственного финансирования жилищного строительства и отсутствием доступного проектного финансирования, детерминировал формирование института долевого строительства.

Корнеева И.Л. определяет доленое строительство как «способ возведения объектов недвижимости, при котором средства будущих владельцев фрагментов этой недвижимости на законных основаниях привлекаются до завершения строительства». [1, с.284] Демченко М.В., определяет доленое строительство как возможность получения денежных средств в целях возведения объектов недвижимости без выплаты процентов – для застройщиков. [3, С. 663-665] Цуканова Е.Ю., в своем исследовании подчеркивает, что доленое строительство – это форма инвестиционной деятельности в строительстве, при которой строительная или инвестиционная организация привлекает денежные средства участников долевого строительства – граждан или юридических лиц – для строительства объектов недвижимости. [4, С. 33-39]

Козлова Е.Б. утверждает, что долевое строительство представляет собой меру, в которой участник общего дела вносит в *долевою* собственность собственные ресурсы. [5, С. 211-213] По мнению Шарапова В.В., долевое строительство есть форма строительства, при которой компания получает деньги от покупателя. [6] Крашенников П.В., в своем исследовании дает следующее определение долевого строительству: особая форма инвестиционной деятельности. [7, С. 78] Рожков В.Л., определяет долевое строительство как процесс строительства (создания) объекта недвижимости и, после получения разрешения на ввод в эксплуатацию этого объекта, посредством передаточного акта или документа о передаче. [8] Таким образом, на основании представленных определений можно сделать вывод, что долевое строительство представляет собой определенную форму инвестиционной деятельности в строительстве, в процессе которой осуществляется привлечение денежных ресурсов участников долевого строительства.

В настоящее время практически во всех регионах России действует огромное число строительных компаний, которые предлагают клиентам вступить в долевое строительство на выгодных условиях. А именно: рассрочка, прошлогодняя цена, акции, дополнительные преимущества, включенные в цену, при условии заключения незаконного договора. Обещая в дальнейшем предоставить объект недвижимости по низкой цене в соответствии с вложенными средствами и в заранее определенные сроки. Схема приобретения недвижимости выгодна как потенциальному дольщику, так и застройщику, поскольку первый может сэкономить на низкой стоимости недвижимости на начальных стадиях строительства, а второй – привлечь дополнительные финансовые средства для осуществления строительства и (или) получения дохода. Однако, существуют определенные проблемы, связанные с высокими рисками. Риски могут быть обусловлены сложностью и длительностью строительного процесса, большим количеством расходов, возможной несостоятельностью или недобросовестностью застройщика, срывом сроков ввода в эксплуатацию, неудовлетворительным качеством строящихся объектов недвижимости либо иными объективными и субъективными обстоятельствами.

Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 214-ФЗ) регулирует отношения, связанные с участием граждан и юридических лиц в долевом строительстве и устанавливает гарантии и способы защиты их прав и законных интересов. Застройщик имеет право привлекать денежные средства участников долевого строительства для постройки многоквартирного дома только после того, как получит в установленном порядке разрешение на строительство такого дома. Далее, необходимо опубликовать проектную декларацию и зарегистрировать право собственности на земельный участок, предоставленный для строительства, или договор аренды такого участка согласно ч. 1 ст. 3 Федерального закона № 214-ФЗ. В статье 1 Федерального закона №214-ФЗ, застройщик для строительства многоквартирного жилого дома имеет право привлекать денежные средства только:

- 1) на основании договора участия в долевом строительстве;
- 2) путем выпуска эмитентом, имеющим в собственности или на праве аренды, праве субаренды земельный участок и получившим в установленном порядке разрешение на строительство на этом земельном участке многоквартирного дома, облигаций особого вида – жилищных сертификатов, закрепляющих право их владельцев на получение от эмитента жилых помещений в соответствии с законодательством Российской Федерации о ценных бумагах;

- 3) жилищно-строительными и жилищными накопительными кооперативами в соответствии с федеральными законами, регулирующими деятельность таких кооперативов. Никаких иных способов для привлечения застройщиком денежных средств, связанных с возникновением у граждан права собственности на жилые помещения в многоквартирных домах, которые на момент привлечения таких денежных средств граждан не введены в эксплуатацию в порядке, установленном законодательством о градостроительной деятельности, не допускается. Прежде всего, последствием вступления гражданина в подобные правоотношения является то, что гражданин лишается: - гарантий, предоставленных участникам долевого строительства Федеральным законом № 214-ФЗ (обеспечение исполнения застройщиком

обязательств залогом (ипотекой) либо поручительством банка; специальные гарантии возмещения убытков, причиненных гражданину вследствие нарушения застройщиком договорных условий, а также при расторжении договора участия в долевом строительстве как по инициативе застройщика, так и по инициативе участника долевого строительства); - возможности в полной мере использовать все предусмотренные действующим законодательством способы защиты своих нарушенных прав и законных интересов (в том числе невозможно будет требовать исполнения незарегистрированного договора); - права на защиту своих прав в случае проблем судебного характера и проблем, связанных с банкротством застройщика.

В отличие от долевого строительства, инвестиционная деятельность имеет иные цели и задачи. Согласно ст. 1 ФЗ «Об инвестиционной деятельности...» под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций, и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. В свою очередь, в долевом строительстве получение прибыли не является определяющей целью. В результате привлечения денежных средств граждан и юридических лиц как участников долевого строительства, у них возникает право собственности на объекты долевого строительства и право общей долевой собственности на общее имущество в многоквартирном доме. Также долевое строительство финансируют участники долевого строительства, которые, согласно положениям Федерального закона № 214-ФЗ, инвесторами не являются. Таким образом, дефинитивное правопонимание долевого строительства многогранно и способствует формированию новых подходов в области совершенствования российского законодательства.

Список использованной литературы:

1. Корнеева, И.Л. Жилищное право Российской Федерации: учебник и практикум для вузов / И.Л. Корнеева. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 450 с. – (Высшее образование). – ISBN 978- 5-534-12005-9. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. с. 284 – URL: <https://urait.ru/bcode/446653/p.284>
2. Демченко М.В., Виковищева Н.Н. Недостатки и пути совершенствования закона о долевом участии в строительстве // Молодой ученый. - 2014. - №8. - С. 663-665
3. Цуканова Е.Ю., Скопенко О.Р. Проблемные вопросы законодательного регулирования участия в долевом строительстве: реальность и перспективы // Вопросы российского и международного права. - 2018. - Том 8. - С. 33-39.
4. Козлова Е.Б. Система договоров, направленных на создание объектов недвижимости. М., - 2013. - С. 211-213.
5. Шарапов В.В. Комментарий к Федеральному закону от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Специально для системы ГАРАНТ, 2015. // URL: <http://base.garant.ru/57204452/>
6. Крашенинников П.В. Гражданский кодекс Российской Федерации. Общие положения о договоре: постатейный комментарий к главам 27–29. - М., - 2016. - С. 78.
7. Рожков В.Л. Долевое участие в строительстве: проблемы и перспективы // Российское предпринимательство. - 2015. - №19. - URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/dolevoeuchastie-v-stroitelstve-problemy-i-perspektivy>

© Суфиянова Р.А., 2021



ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК37

Дамбаева А.Ш.

студент 2 курса

Забайкальский государственный университет,

г. Чита, Россия

Научный руководитель: Васильева Н.В.

кандидат педагогических наук,

доцент кафедры ТМДНО

Забайкальский государственный университет

г. Чита, Россия

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С ТЕКСТАМИ В КУРСЕ РУССКОГО ЯЗЫКА В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ

Аннотация

У младших школьников формируются начальные навыки работы с информацией через работу с текстами, поскольку именно тогда закладывается начальная основа «умения учиться». В связи с введением Федерального государственного образовательного стандарта на первый план выдвигается развивающая функция обучения, способствующая становлению личности младшего школьника и обеспечивающая раскрытие его индивидуальных способностей, сохранение и развитие культурного разнообразия и языкового наследия многонационального народа России.

Ключевые слова

Младший школьник; смысловое чтение; текст; учебный текст; реконструкция текста; урок русского языка; работа с текстом; действия с учебным текстом, методические приемы.

Dambaeva Altana Shukhertuevna

2st year student

Zabaikalsky State University,

Chita, Russia.

Scientific supervisor: Natalya V. Vasilyeva

candidate of pedagogical Sciences,

associate Professor of TMDN Department

Zabaikalsky State University,

Chita, Russia

FEATURES OF WORKING WITH TEXTS IN THE RUSSIAN LANGUAGE COURSE IN ELEMENTARY SCHOOL

Annotation

Younger schoolchildren develop the initial skills of working with information through working with texts, since it is then that the initial foundation of the "ability to learn" is laid. In connection with the introduction of the Federal State Educational Standard, the developing function of education is put forward to the fore, which contributes to the formation of the personality of the younger student and ensures the disclosure of his individual abilities, the preservation and development of cultural diversity and the linguistic heritage of the multinational people of Russia.

Keywords

Junior school student; semantic reading; text; educational text; text reconstruction; Russian language lesson; working with text; actions with the educational text, methodological techniques.

Актуальность исследования данной работы заключается в том, что обучение младших школьников созданию текстов разных типов занимает важное место в программах по русскому языку. В современных учебниках большое внимание уделяется теме «Текст», учащиеся знакомятся с признаками текста, типами текста, его структурными элементами. В Федеральном государственном стандарте начального общего образования указывается, что выпускник получит возможность научиться создавать тексты «на определённую тему с использованием разных типов речи...» [1, с. 51].

Е.Ю. Храмова определяет учебно-научный текст как единицу, «содержащую такое сообщение, в котором доказательно раскрывается содержание изучаемого объекта, дается совокупность его характеристик в определенном аспекте, отражающем направление рассмотрения данного объекта в конкретной научной дисциплине» [10, с. 152].

В учебниках русского языка для начальной школы мы встречаемся с учебно-научными текстами следующих типов: текст-рассуждение (инструкция, алгоритм, памятка), текст-правило, текст-определение, текст-объяснение. Однако чаще всего различий между учебными текстами разных типов не проводится, все они определяются одним словом «правило», хотя такое разграничение, на мой взгляд, необходимо. Это позволит педагогу-практику уже на начальном этапе работы с учебным текстом использовать различные методические приемы в зависимости от типа текста, обеспечит более прочное усвоение знаний учащимися. Работа с правилом зачастую ограничивается заданием просто его выучить, механически запомнить. Эффект таких знаний невелик, так как в основном все правила ученик знает наизусть, но применять их не умеет. Знакомство с правилом должно происходить осознанно, системно, с использованием определенного алгоритма, только тогда информация аналитически обработанная, будет усвоена.

Е.Ю. Храмова выделяет следующие умения при работе с учебным текстом: связанные со способами действий при восприятии и понимании текста; умения извлекать и осмысливать информацию в тексте; связанные со способами действий при дифференциации текста; связанные со способами действий при порождении учебно-научного текста [11].

Чтение и понимание учебного текста вызывает у младших школьников особые трудности. Эти трудности закономерны и обусловлены как уровнем сложности содержания таких текстов, в которых представлена научная информация, пусть и в форме, адаптированной для решения задач обучения, так и недостаточной сформированностью понятийного мышления обучающихся. Кроме того, сами приемы понимания при чтении познавательных текстов (в их числе и учебные) зачастую не осознаются и не используются школьниками, хотя осваиваются на достаточно хорошем уровне применительно к чтению текстов художественных. В то же время умения смыслового чтения учебных текстов к концу обучения в начальной школе в основном должны быть освоены, так как, переходя на следующий уровень образования, обучающиеся должны быть готовы уже не учиться чтению, а использовать чтение с целью обучения.

При изучении процесса и результата чтения школьниками разных по тематике учебных текстов установлено, что они затрудняются выделять и соотносить информацию из разных частей текста, представлять информацию из текста в иной форме, формулировать вопросы к тексту, не используют прием смыслового прогнозирования, плохо ориентируются в тексте, не всегда могут перевести простую информацию из знаково-символьной формы в текстовую и наоборот [2].

Логика работы с учебным текстом на уроке обусловлена закономерностями смыслового восприятия любого текста и включает три этапа:

- дотекстовый этап, когда создаются условия для возникновения мотива обращения к тексту и осознания цели чтения;
- этап собственно чтения (текстовый) с использованием приемов логико-смысловой обработки читаемого, адекватных поставленной цели и характеру текста;
- послетекстовый этап предполагает контроль понимания и усвоения содержания текста, преобразование извлеченной из него информации с целью ее дальнейшего использования.

Работа с учебным текстом на уроках русского языка должна осуществляться поэтапно.

На первом этапе необходимо формировать у младших школьников когнитивную основу – познакомить учащихся с особенностями лингвистических текстов, представленных в учебниках русского языка, их структурой, особенностями оформления, содержанием.

На втором этапе осуществлять знакомство с разновидностями учебных текстов, их назначением, в зависимости от типа текста применять эффективные приемы извлечения информации.

На третьем этапе проводить аналитическую работу с учебными текстами, представленными в учебнике, связанную с извлечением информации, ее осмыслением, преобразованием и представлением.

Система заданий к лингвистическим учебным текстам, направленная на формирование информационно-аналитических умений младших школьников на уроках русского языка в начальной школе, должна предусматривать наблюдение учащихся за особенностями учебного текста и его разновидностей; осуществление и осознание ими информационных действий, связанных с восприятием, смысловой обработкой, извлечением, преобразованием, представлением информации; прохождение при работе с лингвистическими учебными текстами всех этапов информационной деятельности; мониторинг достижений учащихся в области информационной деятельности с лингвистическими учебными текстами.

Таким образом, задача работы с текстом младших школьников связана с формированием у них приемов понимания такого текста и стратегий чтения и освоения его содержания. Велика роль в решении этой задачи уроков русского языка. Во-первых, работа по обучению чтению учебного текста и написанию изложения на уроках русского языка может проводиться с опорой на формируемые у младших школьников знания о тексте, его смысловой цельности, о типах текста. А во-вторых, ни одна дисциплина в начальном образовании не может конкурировать с изучением русского языка по разнообразию текстов, с которыми работает ученик: это и художественные тексты самых разных жанров, и разные по тематике научно-популярные, справочно-энциклопедические и, конечно, учебные тексты, среди которых есть и строгие научные определения, и описания языковых явлений, и инструкции, и образцы рассуждений, и другие жанровые разновидности. В таких условиях, проводя сопоставление разных текстов по целям их создания, особенностям содержания, структуры и оформления, мы способствуем формированию разных стратегий чтения и умения осознанно выбирать в зависимости от вида текста способ чтения и приемы понимания.

Список использованной литературы:

1. Федеральный государственный образовательный стандарт начального общего образования [Текст] / Минобрнауки России. - М.: Просвещение, 2010. - 31 с.
2. Примерная основная образовательная программа образовательного учреждения. Начальная школа / [сост. Е. С. Савинов]. 2-е изд., перераб. М.: Просвещение, 2010. 204 с.
3. Жесткова Е.А. Формирование речевых умений младших школьников при создании сочинения-описания // Молодой ученый. 2020. №21.1. С. 173-176.
4. Зимняя И. А. Лингвопсихология речевой деятельности. - М.: Московский психо лого-социальный институт; Воронеж: НПО «МОДЭК», 2001. - 428 с.
5. Кусова М. Л., Плотникова С. В. Формирование информационной компетентности младших школьников в процессе языкового образования // Развитие ребенка в процессе филологического образования: монография / М. Л. Кусова, А. А. Краева, С. В. Плотникова, С. Е. Привалова, В. А. Шу- ритенкова; Урал. гос. пед. ун-т. - Екатеринбург, 2016. - С. 7-77.
6. Храмова, Е.Ю. Работа с учебно-научными текстами на уроках русского языка в начальной школе (учебно-методический комплекс «Школа 2100») [Текст] / Е.Ю. Храмова // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. - 2011. - №1. - С. 152-159.
7. Храмова Е.Ю. Обучение младших школьников восприятию научно-учебного текста на уроках русского языка [Текст] / Е.Ю. Храмова // Педагогическое образование / Урал. гос. пед. ун-т.- Екатеринбург, 2009. - №1. - С. 94-97.

© Дамбаева А. Ш., 2021

УДК 37.013.41

Либерман Я.Л.

Доктор технических наук h.c.,
кафедра «Станки и инструмент»,
Уральский федеральный университет
им. первого Президента России Б.Н. Ельцина;
г. Екатеринбург, Россия

ЭВРИСТИЧЕСКИЙ АВТОДИАЛОГ КАК МЕТОД РЕШЕНИЯ ТВОРЧЕСКИХ ЗАДАЧ**Аннотация**

Описывается метод решения творческих задач, представляющий собой диалог с виртуальным оппонентом, «сконструированным» воображением решателя. Метод является результатом модификации эвристического диалога. Приводится пример реализации метода применительно к решению технической задачи повышения надежности подъемного крана.

Ключевые слова

Противоречие, творческая задача, подъемный кран, надежность, изобретение.

Liberman Yakov Lvovich

Doctor of Technical Sciences h.c.,
Department «Machinery and Tools»,
Ural Federal University,
Ekaterinburg, Russia

HEURISTIC AUTODIALOG AS A METHOD OF SOLVING CREATIVE PROBLEMS**Annotation**

The article describes a method of solving creative problems, the method is a dialogue with a virtual opponent, "constructed" by the solver's imagination. The method is the result of a modification of the heuristic dialog. There is an example of the implementation of the method in relation to solving the technical problem of increasing the reliability of a crane.

Keywords

Contradiction, creative task, crane, reliability, invention.

Эвристический автодиалог – метод решения творческих задач, предложенный и описанный нами в работах [1, 2, 3]. Он естественным образом смыкается с другими методами аналогичного назначения, в частности с эвристической беседой [4], являясь следствием сокращения числа ее участников до одного – решателя задачи, однако имеет от нее существенные отличия. Полагая, что творчество – это деятельность, направленная на создание чего-то нового, некоторой новой системы или, по крайней мере, более-менее известной системы, но обладающей новыми свойствами, творческая задача, как правило, может быть решена с помощью новых, во всяком случае, неочевидных подходов. В отыскании таких подходов эвристический автодиалог переключается с ТРИЗ [5, 6], поскольку использует понятие противоречия между требуемой системой или ее свойствами и результатом преобразования ее прототипа известными способами. Вместе с тем эвристический автодиалог не использует, как ТРИЗ, унифицированные приемы разрешения противоречий, а базируется на приемах, для каждого решателя индивидуальных.

В общем случае эвристический автодиалог напоминает игру в шахматы с самим собой, но в то время, как при игре в шахматы игрок состязается с воображаемым противником, равным ему по силе логического мышления, знаниям и организованности привлекаемых для игры ресурсов, в эвристическом автодиалоге

воображаемый оппонент может не вполне совпадать с решателем по своим личным качествам. Решающий задачу, в данном случае, представляет своего оппонента гипотетически, «конструирует» его, предполагая в нем черты, которых, может быть, у него самого и нет, но он допускает, что у оппонента они есть и в ходе диалога проявляются [3].

Первым этапом эвристического автодиалога является созданием решателем виртуального портрета оппонента. Это дело непростое. Оно сопряжено с углубленным самопознанием решателя, с формированием понимания своих сильных и слабых сторон и представления о возможных личностных качествах оппонента. Полностью объективно это сделать, разумеется, невозможно, но, используя современные методы теории и практики самопознания [7] в сочетании с самотестированием [8], в достаточной степени осуществлено.

Следующий этап эвристического автодиалога – создание устойчивой мотивации его ведущего к решению стоящей перед ним задачи. Оно реализуется, во-первых, путем формирования интереса решателя к задаче и, во-вторых, концентрацией его умственных усилий. Для всего этого необходимы специальные тренинги, в том числе такое популярное средство самомотивации человека как аутотренинг. Фразами типа «Ого, как интересно! Похоже, до меня этой задачей никто всерьез не занимался», «Нужно собраться и сосредоточиться.», «Трудно, но я справлюсь, я же не тупой!» приступающий к автодиалогу должен «запустить» его механизм [3].

Выполнив изложенное выше, решателю необходимо определить границы системы, в рамках которой должна решаться задача. Покажем, как это можно сделать, на примере. Пусть поставлена техническая задача повышения надежности подъемного крана, работающего на грузовом дворе машиностроительного завода. Первое представление о системе-прототипе может быть выражено так: имеется кран, состоящий из металлоконструкций, установленных на них механизмов перемещения тележки груза и грузозахватных устройств. Интересующее решателя свойство системы – надежность металлоконструкций крана как его наиболее «слабых» элементов. Ее недостаточный уровень выражается в возникновении трещин, которые могут повлечь за собой аварии и даже несчастные случаи с людьми. Но от чего трещины могут появиться? От усталостных напряжений, обусловленных работой механизмов крана и воздействием груза. Значит, первоначальное представление о системе должно быть расширено: в нее должен быть включен и груз, вернее, возможные грузы. Но достаточно ли это? Ведь кран работает круглый год, а за это время значительно изменяется температура окружающей его среды. Влияет ли она на надежность металлоконструкций? Несомненно, поскольку от нее зависит упругие и прочностные свойства металлоконструкции, а также качество смазки механизмов крана и их динамика. Следовательно, в систему должна быть включена и окружающая кран среда.

Определив границы и состав системы, подлежащей совершенствованию, далее нужно сформировать противоречие, которое может возникнуть при решении задачи.

Какими существующими способами можно повысить надежность металлоконструкций крана? Во-первых, увеличив прочность их звеньев. Во-вторых, уменьшив массы транспортируемых краном грузов, дифференцировав их. В-третьих, улучшив режим эксплуатации крана путем оптимизации скоростей перемещения грузов. Но первое повлечет за собой увеличение массы подвижных элементов крана, и, как следствие, снижение таких важнейших его характеристик, как производительность и точность позиционирования грузов. Второе точность позиционирования не ухудшит, но производительность крана снизит. Третье существенно усложнит аппаратуру управления краном и ухудшит ее надежность и ремонтпригодность. Налицо техническое противоречие, как известно, состоящее в следующем: улучшение некоторого главного параметра технической системы общеизвестными способами ухудшает ее другие важные параметры.

Завершив формулирование противоречия, можно переходить непосредственно к автодиалогу. Состоять он должен из высказываний предложений, направленных на преодоление противоречия, и их недостатков. Те и другие целесообразно фиксировать на бумажном или электронном носителе, но желательно это делать в виде двух соседствующих столбцов. В первой должны заноситься предложения, во второй, соответственно рядом с первыми, их недостатки. Предложения и их недостатки нужно описывать

попеременно. Вначале описывается предложение. За ним – его недостатки, которые, как считает решающий задачу, видятся в нем оппоненту. Предложение должно быть изложено концентрированно, логически и семантически обоснованно. Недостатки же должны быть описаны как можно полнее и разностороннее. Они могут выглядеть объективными и субъективными, логичными и нелогичными, вытекающими или нет из гипотетических личных качеств оппонента. Каждое последующее предложение должно являться результатом углубленного анализа недостатков, выявленных в предыдущем предложении. Так, например, если оппонент оценивает предложение как не реализуемое при современном уровне знаний, то не следует этим мнением пренебрегать. Решающему задачу нужно задуматься о том, насколько хорошо он с этим уровнем знаком. Вполне вероятно, что ему придется заняться пополнением соответствующих знаний и вновь обратиться к мнению оппонента.

Постепенно двигаясь по пути устранения недостатков, совершенствуя предложение шаг за шагом, одно за другим, можно, в конце концов, либо прийти к искомому решению, либо попасть в тупик – достичь предложения, недостатки которого, как кажется, абсолютно неустранимы, а противоречие, сформулированное в начале автодиалога, неразрешимо. В случае попадания в такой тупик автодиалог следует прервать, затем необходимо сделать паузу для отдыха, после нее скорректировать логику рассуждений, изменить подход к оценке критических замечаний, высказанных оппонентом, либо переосмыслить формулировку противоречия [6]. После этого автодиалог целесообразно повторить. Прекратить его и обратиться к другим методам решения творческих задач можно тогда, когда попытки выхода из тупика совершились три-четыре раза и все равно результата не дали.

Проиллюстрируем предложенную методику разрешения технического противоречия, возникшего в связи с требованием повышения надежности металлоконструкций рассмотренного выше крана. Не вдаваясь в не принципиальные подробности, покажем это упрощенно.

Решатель	Виртуальный оппонент
1. Очевидно, что трещины в металлоконструкциях крана возникают в основном из-за колебаний этих металлоконструкций, и если их устранить, то вероятность появления трещин уменьшится.	
2. Ну, во-первых, балансировка выполняется далеко не всегда, а во-вторых, причиной колебаний может стать резкий отрыв груза от поверхности его базирования при подъеме. Если эти колебания погасить с помощью какого-нибудь специального устройства-виброгасителя, то и возникновения трещин можно будет избежать.	1. Ну почему это вдруг в металлоконструкциях крана возникнут колебания? Они же могут возникнуть из-за дисбаланса вращающихся деталей механизмов крана, а такие детали обычно подвергают балансировке.
3. Что ж, значит нужно создать такой виброгаситель, частота собственных колебаний которого будет регулироваться в зависимости от положения тележки. Нужно его установить на тележке (ведь она колеблется вместе с металлоконструкцией) и снабдить датчиком частоты (например, пьезодатчиком) и регулятором частоты. Получится адаптивный виброгаситель, пригодный для решения поставленной задачи.	2. Но это сделать нереально, так как частота колебаний, о которых мы говорим, будет разной, в зависимости от положения крановой тележки.
4. Ну ведь можно применить пружинно-гидравлический виброгаситель и снабдить его регулятором с переменным дросселем, управляемым датчиком частоты.	3. Но как сделать нужный регулятор? Ведь у большинства виброгасителей частота зависит от массы и жесткости пружин, а их не изменить.
	4. Но сопротивление дросселя во многом зависит от вязкости проходящей через него жидкости, а она будет меняться, поскольку кран работает на открытом воздухе

Решатель	Виртуальный оппонент
<p>5. Ну, тогда виброгаситель нужно дополнить датчиком температуры окружающей среды и подавать на регулятор поправку, корректирующую сигнал от датчика частоты.</p> <p>6. Сегодня промышленностью выпускаются и малогабаритные термодатчики, и пьезодатчики, и регуляторы, так что масса крана и связанные с ней производительность и точность позиционирования груза не ухудшатся. Система оптимального управления режимом транспортирования груза не понадобится. Значит, найдено решение, разрешающее техническое противоречие.</p>	<p>зимой и летом. Значит, регулирование будет проходить неточно.</p> <p>5. Хорошо, колебания металлоконструкций крана мы устраним, надежность повысим. Но как это скажется на других его технических характеристиках?</p>

Приведенный пример – простейший. В большинстве случаев автодиалог происходит дольше и сложнее. Тем не менее и этот пример дал позитивный результат. В ходе него было найдено решение, позднее защищенное патентом РФ №190537 под названием «Виброгасящее устройство» [9].

Рассмотренный пример демонстрирует и еще одну важную особенность автодиалога. Из него хорошо видно, как из старых знаний рождается инновация. Способность соотносить старые знания с новыми проблемами, умение распознать знакомые элементы в проблемах, кажущихся уникальными, – главная особенность креативного мышления, без которых оно невозможно [10]. И эвристический автодиалог эту способность и это умение развивает. Но это еще не все. Как отмечает известный нейропсихолог Э. Голдберг [10], для решения творческих задач необходимы так же созидательная способность и гибкость мышления. И их автодиалог тоже развивает. Но что для этого требуется? Навык отыскания подходов к задаче с разных сторон и выстраивание последовательных логических цепочек. Достичь указанного навыка можно сначала путем теоретического обучения, а далее – наращиванием опыта решения практических задач.

В процессе теоретического обучения следует сосредоточиться на проблемной области, к решению задач из которой готовится обучаемый. Однако только этой областью ограничиваться нельзя. Многие задачи могут быть решены с использованием аналогий, знаний, относящихся к другим предметным областям. (Так, в частности, появились технические системы с искусственным интеллектом.). Поэтому обучаемый должен стремиться стать человеком эрудированным, а не «узким специалистом, подобным флюсу». Вместе с тем он не должен превращаться и в слишком активного пользователя аналогий. Здесь нужно знать меру. Современные самолеты ведь не машут крыльями, как птицы.

Обучаясь эвристическому автодиалогу, будущий решатель должен познакомиться с теорией факторного анализа [11] и методами формальной логики, в особенности с исчислением высказываний и способами формулирования логических следствий [12]. Это позволит в дальнейшем предотвращать влияние на искомые решения принципиально незначимых свойств систем, подлежащих совершенствованию и избегать попадания ведущего автодиалог в логические ловушки.

Конечно, для ознакомления с перечисленным обучаемому может понадобиться наставник, поэтому теоретическое обучение эвристическому автодиалогу имеет смысл проводить в группах, сочетая самостоятельную работу обучаемых с лекциями наставников. Что касается опыта решения практических задач, то обучающийся должен приобретать его самостоятельно, лишь изредка обращаясь к наставнику за консультациями.

К настоящему времени автором статьи накоплены достаточно полные данные о результатах эвристического автодиалога применительно к решению технических задач. Обучение его теоретическим предпосылкам проводилось в группах магистрантов кафедры «Станки и инструмент» Уральского федерального университета в процессе чтения курса «Методология научных исследований» [13].

Практически он использовался в выпускных квалификационных работах магистрантов. Около 50% магистрантов кафедры завершили свою работу получением патента на изобретение или подачей патентной заявки в ФИПС. Примерно столько же выпускников стали лауреатами Международных и Всероссийских конкурсов НИРС.

Если принять во внимание, что в целом творческий потенциал студентов университета довольно высок (его показатель в основном сосредоточен в зоне «хороших» значений [14]), то, очевидно, приведенное число 50 – не предел.

Список использованной литературы:

1. Либерман Я.Л. Проблемное обучение в дипломном проектировании. Свердловск: УПИ, 1984
2. Либерман Я.Л., Лукашук О.А. Решение проблемных задач при разработке дипломных проектов студентами технического вуза//Педагогическое образование в России. 2014.№5.С.75-80
3. Либерман Я.Л., Коган Е.В. Эвристический автодиалог как метод развития технического мышления и решения технических задач//Проблема процесса саморазвития и самоорганизации в психологии и педагогике: сб. статей по итогам Международной научно-практической конференции. Стерлитамак: АМИ, 2021.С.53-58
4. Пономарев Я.А. Психология творчества. М.: Наука, 1976
5. Альтшуллер Г.С. Алгоритм изобретения. М.: Московский рабочий, 1973
6. Альтшуллер Г.С. Творчество как точная наука. М.: Советское радио, 1979
7. Байлук В.В. Какова цена самопознания в системе образования//Педагогическое образование в России. 2015.№1.С.104-
8. Шпалинский В.В., Морозов Л.В. Введение в современную психологию личности и коллектива. Харьков: Гум. академия, 1995
9. Либерман Я.Л., Шишминцев М.А. Виброгающее устройство//Патент РФ №190537 от 03.07.2019
- 10.Голдберг Э. Креативный мозг. Москва: Эксмо, 2019
- 11.Зажигаев Л.С., Кишьян А.А., Романиков Ю.И. Методы планирования и обработки результатов физического эксперимента. М.: Атомиздат, 1978
- 12.Столл Р.Р. Множество, логика, аксиоматические теории. М.: Просвещение, 1968
- 13.Либерман Я.Л. Методология научных исследований в машиностроении. Екатеринбург: УрФУ, 2018
- 14.Либерман Я.Л., Лукашук О.А., Кошелева Д.С. Исследование креативности студентов технического вуза//Педагогическое образование в России. 2015. №1.С.128-135

© Либерман Я.Л., 2021

УДК 37

Новикова А.В.

старший преподаватель кафедры ГиСЭД
УФ ФГБОУ ВО «РГУП»
г. Челябинск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ЗАЩИТЫ СТУДЕНТОВ ОТ ИНФОРМАЦИИ, ОКАЗЫВАЮЩЕЙ НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ИХ ПОВЕДЕНИЯ

Аннотация

Актуальность избранной темы определяет то, что социальное поведение именно молодежи оказывает наибольшее влияние на развитие страны, на тенденции и перспективы ее развития, национальное самосознание. Анализ стереотипов поведения молодежи необходим не только для прогнозирования

дальнейшего развития страны, но и для разработки инструментов формирования положительных, правильных стереотипов поведения у молодежи, что будет способствовать эффективному развитию государства и общества.

Ключевые слова

Информация, студент, поведение, информационная среда.

Одним из мощных факторов воздействия на становление и развитие личности студента является информационная среда. Она является важнейшим мотивом социализации индивида, а также формирования индивидуального и общественного сознания и предоставляет инструменты, с помощью которых общество транслирует индивиду нормы, ценности и стереотипы поведения. Именно среда оказывает непосредственное влияние на формирование социального поведения личности.

Одним из наиболее распространенных видов организации информационной среды является телевидение. Значительную часть телевизионного времени занимает просмотр телевизионных молодежных сериалов. Именно они востребованы большинством студентов и поглощают значительную часть их свободного времени. Наблюдая за жизнью своих героев, современный человек черпает из них поведенческие стереотипы, ценности и идеалы, и многое другое.

Психологи и педагоги обеспокоены тем, что телевидение как средство массовой коммуникации оказывает особенно сильное влияние на сознание молодежи. Сериалы на психологическом уровне молодежи дают чувство занятости, ведь как бы просмотр требует немало времени, а значит что-то другое можно не делать. В силу своего психологического воздействия на студента, процесс просмотра сериалов может усиливать формирования тех или иных особенностей его поведения.

Для определения, могут ли телевизионные молодежные сериалы и их герои повлиять на формирование модели поведения подростка в повседневной жизни, было проведено практическое исследование.

Исследование проводилось в УФ ФГБОУ ВО «РГУП» г. Челябинска, среди студентов первого курса ФНО. В анкетировании приняли участие 40 человек (25 девушек и 15 юношей) в возрасте 16-18 лет. В анкете применялись прямые, открытые, информационные вопросы, предполагающие поливариантные как односложные, так и многосложные ответы.

Как показало анкетирование, телевизионные сериалы смотрят 95% опрошенных, причем регулярно, с привязкой ко времени эфира. Самыми популярными по просмотру являются следующие телевизионные сериалы: «Универ» - 45%, «Интерны» - 25%, «САШАТАНЯ» - 23%, «Игра престолов» - 22%, «Кухня» - 17%, «Воронины» и «Реальные пацаны» - 15%, а так же назывались «Ходячие мертвецы», «Молодежка», и др. Эти телевизионные сериалы сняты в различных жанрах: комедия, фэнтези, триллер, приключения, боевики.

Необходимо указать на кажущийся парадокс. Сами студенты, участвовавшие в анкетировании, свой выбор сериала объясняют тем, что он (сериал) смешной, веселый, интересный, забавный. Лишь немногие (5%) указали на познавательность и жизненность сериальных сюжетов. Вместе с тем, результаты анкетирования неопровержимо указывают на сериалы именно как на инструменты личностного формирования.

В вопросе значения просмотра телесериала, студенты затруднялись с ответами, либо указывали как о способе препровождения свободного времени (73%). О получении положительных эмоций и отдыхе от просмотра отмечают 17%. Некоторые (10%) видят в сериалах пользу от рассмотрения в них многих жизненных ситуаций и проблем.

Таким образом, проанализировав полученные данные анкетирования, можно с уверенностью утверждать о высокой степени влияния телевизионных сериалов на формирование молодежного поведения.

Рассматривая получившиеся данные исследования, обнаруживаются целый ряд спорных и, чаще всего, негативных факторов воздействия современных молодежных сериалов на подростков: на просмотр сериалов тратится огромное количество времени, которое студент мог бы потратить с большим смыслом и пользой. Можно говорить об «искусственной», ложной занятости; в сериалах человек видит ситуации,

схожие порой с его жизненными. Поэтому и решения проблем приходят сами собой, так как человек копирует поведение своего героя. Но всегда ли в сериале правильно и допустимыми способами решается эта проблема; сериалы могут сформировать у личности заниженную самооценку, поскольку образы экранных героев обычно более красивы, успешны, смелее и т.д.; увлечение несуществующими героями и их жизнью дает неправильную подмену семейных отношений, «живого» общения со сверстниками; за красивыми, эффектными постановками сюжетов может скрываться низкий уровень духовных ценностей. Безнравственное поведение может демонстрироваться как социальная норма и предлагаться в качестве образца для подражания.

Таким образом, анкетирование по поводу молодежных телевизионных сериалов в среде обучающихся первого курса ФНО установило, что студенты субъективно не видят в сериалах фактора формирования их нравственно-этического облика. Однако практика показывает, что молодежные телевизионные сериалы оказывают большое реальное влияние на формирование духовно-нравственной стороны личности человека, его поведение, а значит и на направленность его социализации в обществе. Обществу и государству, как инструменту гармонизации отношений между людьми, нужно разнообразно позаботиться о том, чтобы через сериал люди получали правильную модель поведения, приемлемую для нашего российского общества, созвучную его культурно-историческим традициям.

Государство через систему программ поддержки должно жестко контролировать уровень, качество и содержание молодежных сериалов. Эта работа должна рассматриваться как стратегическое направление, обращенное в будущее нашей страны.

Список использованной литературы:

1. Влияние современного телевидения на подростков / X Всероссийские юношеские чтения им. В.И. Вернадского – Режим доступа: <http://2003.vernadsky.info/works/qb/index.html>
2. Ракова А. С. Телевидение как условие формирования негативных моделей семейного поведения у молодежи (контент-анализ отечественных телевизионных сериалов) // Научное сообщество студентов XXI столетия. ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ: сб. ст. по мат. XIV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 14. Режим доступа: <http://sibac.info/archive/social/8.pdf>
3. Ромаха О. Попова Л. Феномен телевизионных сериалов в современной массовой культуре Аналитика культурологии №14. 2009/ Издательство: Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=20153812>

© Новикова А.В., 2021

УДК37

Шмоткина А.И.
Учитель-логопед,
МБДОУ ДС №15 «Дюймовочка»
г. Старый Оскол. РФ

ОСОБЕННОСТИ ЭТИКЕТНОГО ОБЩЕНИЯ ДОШКОЛЬНИКОВ С ОБЩИМ НЕДОРАЗВИТИЕМ РЕЧИ

Аннотация

Данная статья посвящена рассмотрению особенностей этикетного общения в научно- методических работах исследователей.

Ключевые слова:

Общее недоразвитие речи, этикетное общение, коммуникация, речевое развитие, речь.

Проблема речевого развития детей дошкольного возраста с ОНР неоднократно являлась предметом специального изучения. Под общим недоразвитием речи у детей с нормальным слухом и первично сохранным интеллектом, как правило, понимают комплексную форму речевой патологии, при которой наблюдается нарушение формирования всех компонентов речевой системы [1].

Вслед за Р.Е. Левиной многочисленные исследователи подтвердили Речевое поведение ребенка с недоразвитием речи сильно отличается от того, что наблюдается при нормальном развитии. При общем недоразвитии речи в структуре дефекта отмечается несформированность речевой деятельности и других психических процессов.

В последние 20 лет в отечественной логопедии особое внимание в исследованиях внимание стали уделять также изучению коммуникативных умений дошкольников с ОНР (Л.Г. Соловьева, Е.О. Смирнова, О.С. Павлова, О.В. Дзюба, Н.Ю. Кузьменкова).

В научно-методических работах отмечается, что скудный словарный запас, аграмматизмы, дефекты произношения и формообразования, трудности развития связного речевого высказывания у детей с ОНР затрудняют формирование основных функций речи – коммуникативной, познавательной, регулирующей и обобщающей.

Л.Г. Соловьева изучая этикетное общение дошкольников с общим недоразвитием речи в процессе игровой деятельности, говорит о взаимообусловленности речевых и коммуникативных умений. Она указывает, что особенности речевого развития детей явно препятствуют осуществлению полноценного общения, что выражается в снижении потребности в общении, несформированности форм коммуникации, особенностях поведения [3].

Дети с общим недоразвитием речи имеют серьезные трудности в организации собственного речевого поведения, отрицательно сказывающиеся на общении с окружающими и, прежде всего, со сверстниками. Изучение межличностных отношений в группе дошкольников с недоразвитием речи, проведенное Е.О. Смирновой, показало, что хотя в ней и действуют социально-психологические закономерности, общие для нормально развивающихся детей и их сверстников с речевой патологией, проявляющиеся в структуре групп, тем не менее на межличностные отношения детей данного контингента в большей степени влияет выраженность речевого дефекта.

Исследование О.С. Павловой речевой коммуникации дошкольников с ОНР. Были выявлены следующие особенности: в структуре групп данной категории детей действуют те же закономерности, что и в коллективе нормально говорящих детей, т.е. уровень благоприятности взаимоотношений является достаточно высоким, число «предпочитаемых» и «принятых» детей значительно превышает число «непринятых» и «изолированных».

О.В. Дзюба в своем исследовании по развитию коммуникативной компетентности дошкольников раскрывает, что коммуникативную компетентность в дошкольном возрасте можно рассматривать как совокупность умений, определяющих желание субъекта вступать в контакт с окружающими; умение организовывать общение, включающее умение слушать собеседника, умение эмоционально сопереживать, проявлять эмпатию, умение решать конфликтные ситуации; умение пользоваться речью; знание норм и правил, которым необходимо следовать при общении с окружающими.

В работе Н.Ю. Кузьменковой были выявлены следующие особенности этикетного общения у детей с ОНР: затруднения при продуцировании, большое количество собственно этикетных ошибок, проявляющихся в отсутствии формулы этикетного общения, удвоенном употреблении этикетной формулы, искажение структуры этикетного высказывания, что позволяет говорить о недостаточном, фрагментарном овладении дошкольников с ОНР этикетной лексикой и адекватных речевых реакций в типовых ситуациях этикетного общения, умение использовать обращения, мотивировки для развертывания этикетных формул у дошкольников с ОНР развито недостаточно [2].

Этикетное общение как совокупность формул и выражений, лексическое значение и грамматическое оформление которых зависят от условий ситуации общения, возможно, рассматривать как средство взаимосвязи семантического и грамматического компонентов коммуникативной способности.

Список использованной литературы:

1. Выготский, Л.С. Мышление и речь [Текст] // Выготский Л.С. Собр. соч.: в 6 т. - М.: Педагогика, 1986. - Т. 2. 416с. Попул. пособие для родителей и педагогов. - Ярославль: Академия развития, 1997. - 5983с.
2. Кузьменкова, Н.Ю. Формирование коммуникативной способности у детей старшего дошкольного возраста с общим недоразвитием речи посредством обучения речевому этикету [Текст]: автореферат дис. ... кандидата педагогических наук: 13.00.03. – М., 2006.
3. Соловьева, Л.Г. Особенности коммуникативной деятельности детей с общим недоразвитием речи [Текст] // Дефектология. - 1996. - №1. – С. 17-24.

© Шмоткина А.И., 2021