

ISSN 2072-0297



МОЛОДОЙ[®] УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



41
2017
Часть I

16+

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал

Выходит еженедельно

№ 41 (175) / 2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)

Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственный редактор: Осянина Екатерина Игоревна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 1.11.2017. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

На обложке изображен *Александр Александрович Зимин* (1920–1980), советский историк, археограф, исследователь русского средневековья.

Зимин родился в Москве. Мать его происходила из рода графов Каменских. Отец умер от тифа во время Гражданской войны, не дождавшись рождения сына. Мальчика воспитывал отчим.

А. А. Зимин поступил в МГУ на исторический факультет, но во время Великой Отечественной войны университет был эвакуирован, поэтому в итоге Зимин окончил историко-филологический факультет Среднеазиатского университета (в 1942 году).

В 1959 году защитил докторскую диссертацию, работал в Институте истории АН СССР.

Александр Зимин — специалист по проблемам социально-политической истории, истории общественной мысли, историографии и источниковедения. Он выступал как против апологетики политического курса Ивана Грозного, так и против того, чтобы представлять этот курс следствием исключительно маниакального психоза царя.

Почти скандальную славу при жизни историку принесло со-здание альтернативной общепринятой версии написания «Слова о полку Игореве», произведения, которое сам ученый считал

выдающейся, но все же подделкой, имитацией памятника древнерусской литературы. По его мнению, «Слово...» было написано архимандритом Иоилем (Быковским) в 1780-х годах. «Он не первый и не единственный усомнился в том, что «Слово...» написано в XII в. Но прочие не решались ни обнародовать свои сомнения, ни потратить годы напряженного труда на серьезное исследование, сулившее лишь тернии без лавров», — писали о нем уже после его смерти, в 1990-х годах. Сам он написал в 1978 году, что работа над этой «злосчастной книгой» разоблачила миф о «чистой науке» древников в нашем Отечестве...

При жизни этого выдающегося приверженца исторической правды и научной истины были опубликованы далеко не все монографии. После его смерти многие из них увидели свет лишь благодаря стараниям второй жены Зимина, Валентины Григорьевны.

Александр Александрович Зимин с присущей ему страстью не боялся высказывать в своих книгах и защищать свои убеждения о том, что история не существует без людей, что социальное знание не аксиоматично и требует от исторической науки рассказа яркого и правдивого, не спрямляющего историческую действительность в угоду тем или иным формулам.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

МАТЕМАТИКА

- Arzieva S. I.**
Complex numbers use to solve the definite
integral..... 1

ИНФОРМАТИКА

- Бушев Ю. В.**
Защита программного обеспечения путем
внедрения проверки файла лицензии 4
- Бушев Ю. В.**
Программно-аппаратная масштабируемая
система контроля добычи криптовалюты..... 7

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Искаков Р. М., Бекенов О., Искакова А. М.**
Изучение зависимостей кинетической кривой
сушки от температуры, относительной влажности
и скорости движения агента сушки.....10
- Соседин К. В., Анашкина А. Е., Семененко А. Ф.,
Тайгибов А. И.**
Особенности очистки горизонтальных стволов
скважин.....12

БИОЛОГИЯ

- Шамитова Е. Н., Эркенов Д. А.**
Митохондриальный путь гибели клеток15
- Щелконогов В. А., Баранова О. А.,
Чеканов А. В., Казаринов К. Д.,
Соловьева Э. Ю., Сорокоумова Г. М.**
Динамика изменения размеров
фосфатидилхолиновых липосом с липоевой
кислотой, находящихся в плазме крови человека,
обедненной тромбоцитами17

МЕДИЦИНА

- Мухсимов Ф. М., Ливерко И. В., Гафнер Н. В.,
Абдуллаева В. А., Мишина И. Ю.**
Антибиотикорезистентность: взгляды и практика
рекомендаций использования антибиотиков
работниками фармации в Узбекистане25

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Айтикеева А. А., Джаныбеков У. Д.,
Айтикеев А. А.**
Некоторые проблемы и перспективы
Евразийского экономического союза (ЕАЭС)
и интеграции предприятий Кыргызской
Республики с предприятиями ЕАЭС в условиях
глобализации32
- Архипова А. Е.**
Проблемы перехода российских аудиторских
организаций на международные стандарты
аудита35
- Ботирова Р. А., Сирожиддинов И. К.**
Социальная направленность инвестиционных
процессов в Узбекистане38
- Грицык Д. С.**
Создание предпосылок для формирования
нового финансового инструмента «Индуктивный
фьючерс».....39
- Jumaev J. S.**
Banking institution regarding to build rural
housing in Uzbekistan44
- Маланов В. И., Тумурова Э. А.**
Влияние потребительского кредитования на
трансформацию потребительского поведения
и благосостояние населения страны46
- Mikhailina A. E., Li Yanxi**
Regional and branch distribution of FDI
as the main factors of Russia’s investment
attractiveness49

Осьмушко И. В. Учетная политика управленческого учета: содержание и подходы к формированию52	Шакирова Л. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов производственных предприятий69
Пучкова А. М., Селюжицкая Е. Г., Соболев М. С. Анализ деятельности ООО «Балтика-Транс» на современном этапе56	Яцук К. В., Шарипов А. Р., Нитаев Я. В. Контроль в управлении персоналом71
Саркисян Д. Д. Поведение потребителей в интернете59	
Селюжицкая Е. Г., Соболев М. С., Пучкова А. М. Анализ организации транспортных услуг компании ООО «Балтика-Транс»62	
Фадеева Е. А., Громышова О. С. Стратегическое планирование как инструмент повышения конкурентоспособности продукции предприятия64	
Чучелин А. Ю. Конкурентоспособность применительно к кредитной организации67	
	ФИЛОЛОГИЯ
	Борисова Л. В. Информационная карта проекта по русскому языку «Развитие речевой культуры учащихся 5–6 классов на уроках русского языка и литературы»74
	Галица Е. В. Неоднозначность и дискуссионность рекламного дискурса86
	Сырескина С. В., Иванько А. В. Англоязычные заимствования в русском языке89

МАТЕМАТИКА

Complex numbers use to solve the definite integral

Arzieva Surayyo Ismatullaevna, researcher
Navoi State Mining Institute (Uzbekistan)

These article composite integrals to account we can use at complex numbers. It helps to solve voluntary composite kind of integrals. Complex numbers advantage for technics branches: electric energetic, geology, engineering geology and others.

Keywords: integral, complex number, binomial differential, function

In many industries, such as heavy, mining and concentrating production equipment, gear wheels are widely used in the manufacture of drive units. Given the specific scale of production in these industries, the cogwheels are produced in single specimens or in small series. In connection with this, their manufacture takes place with the use of metalworking equipment with manual control, which causes a large number of transitions during turning and on operations of gear milling. The greatest laboriousness in the production of such wheels is occupied by operations of gear milling.

At this article, we say about to solve nonspecific integral at the method of complex number.

$$\int_{\frac{z}{\sqrt[4]{1-z^4}}}^{+\infty} \frac{1}{\sqrt[4]{1-x^4}} dx =$$

According to binomial differential:

$$\frac{m+1}{n} + p \in Z, a + bx^{-n} = t^s. [1, p 93]$$

So,

$$m=0, a=-1, n=4, b=1, p=-\frac{1}{4}, s=4, t - \text{variable.}$$

In this place, $0 \leq z \leq 1$

$$a + bx^{-n} = t^s$$

$$-1 + x^{-4} = t^4$$

$$x^{-4} = t^4 + 1$$

$$x = (t^4 + 1)^{-\frac{1}{4}}$$

Just at present, we need to find beneath integral:

$$dx = -t^3(t^4 + 1)^{-\frac{5}{4}} dt \text{ and}$$

$$t = \frac{\sqrt[4]{1-x^4}}{x}$$

So, advantage above:

$$\int_{\frac{z}{\sqrt[4]{1-z^4}}}^{+\infty} \frac{1}{\sqrt[4]{1-x^4}} dx = \int_{\frac{z}{\sqrt[4]{1-z^4}}}^0 \frac{-t^3(t^4 + 1)^{-\frac{5}{4}}}{\sqrt[4]{1-(t^4 + 1)^{-\frac{1}{4}}}} dt = \int_{\frac{z}{\sqrt[4]{1-z^4}}}^0 \frac{-t^3(t^4 + 1)^{-\frac{5}{4}}}{\sqrt[4]{1-\frac{1}{t^4 + 1}}} dt = \int_{\frac{z}{\sqrt[4]{1-z^4}}}^0 \frac{-t^3(t^4 + 1)^{-\frac{5}{4}}}{\sqrt[4]{\frac{t^4 + 1 - 1}{t^4 + 1}}} dt =$$

$$\int_{\frac{z}{\sqrt[4]{1-z^4}}}^0 \frac{-t^3(t^4 + 1)^{-\frac{5}{4}}}{t \sqrt[4]{t^4 + 1}} dt = \int_{\frac{z}{\sqrt[4]{1-z^4}}}^0 \frac{-t^2 \sqrt[4]{t^4 + 1}}{\sqrt[4]{(t^4 + 1)^5}} dt = \int_{\frac{z}{\sqrt[4]{1-z^4}}}^0 \frac{-t^2}{t^4 + 1} dt$$

$$\int_0^z \frac{\sqrt[4]{1-z^4}}{t^4+1} dt$$

We have found of -1 complex roots: [2, p 186]

$$\begin{cases} c_1 = \frac{\sqrt{2}}{2} + i\frac{\sqrt{2}}{2} = e^{i\frac{\pi}{4}} & a_1 = \frac{\sqrt{2}}{2} & b_1 = \frac{\sqrt{2}}{2} \\ c_2 = -\frac{\sqrt{2}}{2} + i\frac{\sqrt{2}}{2} = e^{i\frac{\pi}{4}+\pi} & a_2 = -\frac{\sqrt{2}}{2} & b_2 = \frac{\sqrt{2}}{2} \\ c_3 = -\frac{\sqrt{2}}{2} - i\frac{\sqrt{2}}{2} = e^{i\frac{\pi}{4}+\pi} & a_3 = -\frac{\sqrt{2}}{2} & b_3 = -\frac{\sqrt{2}}{2} \\ c_4 = \frac{\sqrt{2}}{2} - i\frac{\sqrt{2}}{2} = e^{i\frac{\pi}{4}+\frac{3\pi}{2}} & a_4 = \frac{\sqrt{2}}{2} & b_4 = -\frac{\sqrt{2}}{2} \end{cases}$$

$$\frac{A_1}{t-c_1} + \frac{A_2}{t-c_2} + \frac{A_3}{t-c_3} + \frac{A_4}{t-c_4} = \frac{t^2}{t^4+1}$$

$$\frac{A_1}{t-\left(\frac{\sqrt{2}}{2} + i\frac{\sqrt{2}}{2}\right)} + \frac{A_2}{t+\left(\frac{\sqrt{2}}{2} - i\frac{\sqrt{2}}{2}\right)} + \frac{A_3}{t+\left(\frac{\sqrt{2}}{2} + i\frac{\sqrt{2}}{2}\right)} + \frac{A_4}{t-\left(\frac{\sqrt{2}}{2} - i\frac{\sqrt{2}}{2}\right)} = \frac{t^2}{t^4+1}$$

$$A_1\left(t + \frac{\sqrt{2}}{2} - i\frac{\sqrt{2}}{2}\right)\left(t + \frac{\sqrt{2}}{2} + i\frac{\sqrt{2}}{2}\right)\left(t - \frac{\sqrt{2}}{2} + i\frac{\sqrt{2}}{2}\right) + A_2\left(t - \frac{\sqrt{2}}{2} - i\frac{\sqrt{2}}{2}\right)\left(t + \frac{\sqrt{2}}{2} + i\frac{\sqrt{2}}{2}\right)\left(t - \frac{\sqrt{2}}{2} + i\frac{\sqrt{2}}{2}\right) + A_3\left(t - \frac{\sqrt{2}}{2} - i\frac{\sqrt{2}}{2}\right)\left(t + \frac{\sqrt{2}}{2} - i\frac{\sqrt{2}}{2}\right)\left(t - \frac{\sqrt{2}}{2} + i\frac{\sqrt{2}}{2}\right) + A_4\left(t - \frac{\sqrt{2}}{2} - i\frac{\sqrt{2}}{2}\right)\left(t + \frac{\sqrt{2}}{2} - i\frac{\sqrt{2}}{2}\right)\left(t + \frac{\sqrt{2}}{2} + i\frac{\sqrt{2}}{2}\right) = t^2$$

These roots of equation equal below:

$$A_1 = -\frac{i(i+1)}{4\sqrt{2}}, A_2 = \frac{i(i-1)}{4\sqrt{2}}, A_3 = \frac{i(i+1)}{4\sqrt{2}}, A_4 = -\frac{i(i-1)}{4\sqrt{2}}.$$

It means that at $c = a + ib, b \neq 0$

$$\ln|x-c| + i \operatorname{arctg} \frac{x-a}{b}, \ln|x-c| = \ln\sqrt{(x-a)^2 + b^2}.$$

Below we have found from this formula:

$$\begin{aligned} & \int_0^z \frac{\sqrt[4]{1-z^4}}{z} \left[A_1 \ln|t-c_1| + A_1 i \operatorname{arctg} \frac{t-a_1}{b_1} + A_2 \ln|t-c_2| + A_2 i \operatorname{arctg} \frac{t-a_2}{b_2} \right] + \\ & + \int_0^z \frac{\sqrt[4]{1-z^4}}{z} \left[A_3 \ln|t-c_3| + A_3 i \operatorname{arctg} \frac{t-a_3}{b_3} + A_4 \ln|t-c_4| + A_4 i \operatorname{arctg} \frac{t-a_4}{b_4} \right] = \\ & \int_{\frac{\sqrt[4]{1-z^4}}{z}}^{+\infty} \left[A_1 \ln\sqrt{(t-a_1)^2 + b_1^2} + A_1 i \operatorname{arctg} \frac{t-a_1}{b_1} + A_2 \ln\sqrt{(t-a_2)^2 + b_2^2} + A_2 i \operatorname{arctg} \frac{t-a_2}{b_2} \right] + \\ & + \int_{\frac{\sqrt[4]{1-z^4}}{z}}^{+\infty} \left[A_3 \ln\sqrt{(t-a_3)^2 + b_3^2} + A_3 i \operatorname{arctg} \frac{t-a_3}{b_3} + A_4 \ln\sqrt{(t-a_4)^2 + b_4^2} + A_4 i \operatorname{arctg} \frac{t-a_4}{b_4} \right] = \\ & \int_{\frac{\sqrt[4]{1-z^4}}{z}}^{+\infty} \left[-\frac{i(i+1)}{4\sqrt{2}} \ln\sqrt{\left(t - \frac{\sqrt{2}}{2}\right)^2 + \frac{1}{2}} - \frac{i(i+1)}{4\sqrt{2}} i \operatorname{arctg} \frac{t - \frac{\sqrt{2}}{2}}{\frac{1}{2}} + \frac{i(i-1)}{4\sqrt{2}} \ln\sqrt{\left(t + \frac{\sqrt{2}}{2}\right)^2 + \frac{1}{2}} + \frac{i(i-1)}{4\sqrt{2}} i \operatorname{arctg} \frac{t + \frac{\sqrt{2}}{2}}{\frac{1}{2}} \right] + \\ & \int_{\frac{\sqrt[4]{1-z^4}}{z}}^{+\infty} \left[\frac{i(i+1)}{4\sqrt{2}} \ln\sqrt{\left(t + \frac{\sqrt{2}}{2}\right)^2 + \frac{1}{2}} + \frac{i(i+1)}{4\sqrt{2}} i \operatorname{arctg} \frac{t + \frac{\sqrt{2}}{2}}{\frac{1}{2}} - \frac{i(i-1)}{4\sqrt{2}} \ln\sqrt{\left(t - \frac{\sqrt{2}}{2}\right)^2 + \frac{1}{2}} - \frac{i(i-1)}{4\sqrt{2}} i \operatorname{arctg} \frac{t - \frac{\sqrt{2}}{2}}{\frac{1}{2}} \right]. \end{aligned}$$

$\arctg x$ is odd function. So

$$\int_0^{\sqrt[4]{1-z^4}} \left[-\frac{i(i+1)}{4\sqrt{2}} \ln \sqrt{\left(t - \frac{\sqrt{2}}{2}\right)^2 + \frac{1}{2}} + \frac{i(i-1)}{4\sqrt{2}} \ln \sqrt{\left(t + \frac{\sqrt{2}}{2}\right)^2 + \frac{1}{2}} + \frac{i(i+1)}{4\sqrt{2}} \ln \sqrt{\left(t + \frac{\sqrt{2}}{2}\right)^2 + \frac{1}{2}} - \frac{i(i-1)}{4\sqrt{2}} \ln \sqrt{\left(t - \frac{\sqrt{2}}{2}\right)^2 + \frac{1}{2}} \right] +$$

$$\int_0^{\sqrt[4]{1-z^4}} \left[\frac{\sqrt{2}}{4} \ln \sqrt{\frac{\left(t - \frac{\sqrt{2}}{2}\right)^2 + \frac{1}{2}}{\left(t + \frac{\sqrt{2}}{2}\right)^2 + \frac{1}{2}}} + \frac{\sqrt{2}}{4} \left(\arctg \frac{t - \frac{\sqrt{2}}{2}}{\frac{\sqrt{2}}{2}} + \arctg \frac{t + \frac{\sqrt{2}}{2}}{\frac{\sqrt{2}}{2}} \right) \right] =$$

$$\arctg x + \arctg y = \arctg \frac{x+y}{1-xy}$$

We use from this formula as a result of:

$$\int_0^{\sqrt[4]{1-z^4}} \left[\frac{\sqrt{2}}{4} \ln \sqrt{\frac{t^2 - \sqrt{2}t + 1}{t^2 + \sqrt{2}t + 1}} + \frac{\sqrt{2}}{4} \left(\arctg \frac{\sqrt{2}t}{1-t^2} \right) \right].$$

So, we do to exchange, that is:

$$t = \frac{\sqrt[4]{1-x^4}}{x}$$

If we put in border:

$$\frac{\sqrt{2}}{4} \int_{+\infty}^z \left[\ln \sqrt{\frac{\sqrt{1-x^4} - \sqrt{2}x\sqrt[4]{1-x^4} + x^2}{\sqrt{1-x^4} + \sqrt{2}x\sqrt[4]{1-x^4} + x^2}} + \arctg \frac{\sqrt{2}x\sqrt[4]{1-x^4}}{x^2 - \sqrt{1-x^4}} \right].$$

$$\frac{\sqrt{2}}{4} \left(\ln \sqrt{\frac{\sqrt{1-z^4} - \sqrt{2}z\sqrt[4]{1-z^4} + z^2}{\sqrt{1-z^4} + \sqrt{2}z\sqrt[4]{1-z^4} + z^2}} + \arctg \frac{\sqrt{2}z\sqrt[4]{1-z^4}}{z^2 - \sqrt{1-z^4}} + \frac{\pi}{2} \right) = \frac{\sqrt{2}}{4} \left(\ln \sqrt{\frac{\sqrt{1-z^4} - \sqrt{2}z\sqrt[4]{1-z^4} + z^2}{\sqrt{1-z^4} + \sqrt{2}z\sqrt[4]{1-z^4} + z^2}} - \arctg \frac{\sqrt{2}z\sqrt[4]{1-z^4}}{z^2 - \sqrt{1-z^4}} + \frac{\pi}{2} \right).$$

Reply:
$$\frac{\sqrt{2}}{4} \left(\ln \sqrt{\frac{\sqrt{1-z^4} - \sqrt{2}z\sqrt[4]{1-z^4} + z^2}{\sqrt{1-z^4} + \sqrt{2}z\sqrt[4]{1-z^4} + z^2}} - \arctg \frac{\sqrt{2}z\sqrt[4]{1-z^4}}{z^2 - \sqrt{1-z^4}} + \frac{\pi}{2} \right).$$

Through complex numbers to work a few difficult, but mean this method helps to solve other integrals.

References:

1. G. N. Berman. «Problems of mathematical analysis». Moscow 1985.
2. Yo. U. Soatov. «Higher mathematics» part-2. Tashkent. «Teacher» 1994.

ИНФОРМАТИКА

Защита программного обеспечения путем внедрения проверки файла лицензии

Бушев Юрий Владимирович, инженер-программист
ИП Бушев Юрий Владимирович (г. Нижний Новгород)

В статье рассматривается процесс защиты программного обеспечения от несанкционированного использования. В частности, приводятся примеры практического применения и внедрения файла лицензии в программный продукт. Использование файла лицензии как источника информации об условиях приобретения программного продукта конечным потребителем.

В мире коммерческого программного обеспечения существуют несколько популярных видов защиты от несанкционированного использования [1]:

– Локальная программная защита. В том числе защита с последующей активацией продукта через Интернет.

– Защита путем переноса части программы в облако. Известный также как подход SaaS («Software As A Service» — программное обеспечение как услуга).

В свою очередь, локальная программная защита может быть реализована множеством способов, самым популярным из которых является проверка специального серийного ключа продукта. Однако, ключ продукта, зачастую не может нести в себе дополнительную информацию, такую как персональные данные конечного пользователя или какие-либо условия приобретения продукта.

Как быть в случае если программный продукт состоит из нескольких частей, которые могут быть или не быть приобретены пользователем? Как разрешить потребителю использовать только часть возможностей программы? Здесь нам на помощь приходит файл лицензии.

Файл лицензии (License file) — текстовый файл, содержащий информацию об условиях использования программного продукта в открытом виде. А также цифровую подпись, гарантирующую целостность и достоверность этой информации.

Рассмотрим пример файла лицензии (Рис. 1). В данном примере мы имеем четыре информационных поля и цифровую подпись («xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx») вычисленную по алгоритму RSA-SHA256.

– Version — Версия программного обеспечения для интерпретации файла лицензии.

– App version — Версия программного продукта, подлежащего защите.

– E-mail — Персональная информация пользователя программного обеспечения.

– Valid — Срок действия приобретенной лицензии.

В основе создания и проверки цифровой подписи файла лицензии лежит использование пары криптографических ключей — открытого и закрытого. Закрытый ключ хранится у владельца программного продукта (работчика ПО) и ни при каких обстоятельствах не должен передаваться третьим лицам. Открытый же ключ, на-

```
====BEGIN LICENSE====  
Version: 1  
App version: 1.0.0  
E-mail: client@mail.com  
Valid: 12/10/2025  
xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx  
====END LICENSE====
```

Рис. 1. Файл лицензии

```

let template = [
  '====BEGIN LICENSE====',
  'Version: {{&licenseVersion}}',
  'App version: {{&applicationVersion}}',
  'E-mail: {{&email}}',
  'Valid: {{&expirationDate}}',
  '{{&serial}}',
  '====END LICENSE===='
].join('\n');

licenseFile.generate({
  privateKeyPath: 'path/to/key.pem',
  template: template,
  data: {
    licenseVersion: '1',
    applicationVersion: '1.0.0' ,
    email: 'some@email.com',
    expirationDate: '12/10/2025'
  }
}, (err, fileData) => {
  console.log(fileData);
});

```

Рис. 2. Программный код для генерации файла лицензии

```

const licenseFile = require('nodejs-license-file');

licenseFile.parse({
  publicKeyPath: 'path/to/key.pub',
  fileData: fs.readFileSync('path/to/file.lic', 'utf8'),
  fileParseFnc: (fileData, callback) => {
    let dataLines = fileData.split('\n');

    if (dataLines.length !== 7) {
      return callback(new Error('LicenseFile::fileParseFnc: License file must have 7 lines'));
    }

    let licenseVersion    = dataLines[1];
    let applicationVersion = dataLines[2];
    let email              = dataLines[3];
    let expirationDate     = dataLines[4];
    let serial              = dataLines[5];

    callback(null, {
      serial: serial,
      data: {
        licenseVersion: licenseVersion,
        applicationVersion: applicationVersion,
        email: email,
        expirationDate: expirationDate
      }
    });
  }
}, (err, data) => {
  console.log(data);
});

```

Рис. 3. Программный код для проверки и извлечения данных из файла лицензии

оборот, распространяется вместе с программным продуктом и доступен всем пользователям программного продукта.

Рассмотрим процесс получения (генерации) файла лицензии на конкретном примере. Будем использовать Open Source библиотеку (с открытым исходным кодом) «nodejs-license-file» для защиты программного обеспечения, разработанного на платформе Electron. Electron — фреймворк позволяющий создавать кроссплатформенные приложения используя веб-технологии, такие как Node.js, HTML, CSS и JavaScript. [2]

Прежде всего установим библиотеку «nodejs-license-file»:

```
> npm install nodejs-license-file —save —save-exact
```

Для подключения требуется всего одна строка программного кода:

```
const licenseFile = require('nodejs-license-file');
```

Предположим, мы хотим получить точно такой же файл лицензии какой представлен на Рис. 1. Для этого нам потребуется составить шаблон для генерации и передать его вместе с информационными данными в библиотеку — генератор. На Рис. 2 представлен пример программного кода, позволяющий получить содержимое файла лицензии. Результат выполнения этого кода будет выведен в консоль и будет полностью совпадать с содержанием на Рис. 1.

Из Рис. 2 следует, что для генерации файла лицензии необходим только один ключ из пары криптографических ключей, а именно закрытый ключ.

Далее, рассмотрим процесс проверки лицензионного файла на стороне пользователя программного продукта. Обычно, при первом запуске программы, пользователю предлагается указать путь до файла лицензии. После чего, специальный алгоритм внутри лицензируемого программного обеспечения должен принять решение, является ли содержание файла достоверным и не было ли оно модифицировано с момента генерации. Для этого необходимо проверить цифровую подпись, а именно, соответствует ли подпись тем данным, которые указаны в файле лицензии. В случае если эта проверка проходит успешно, данные можно считать достоверными.

На Рис. 3 показан программный код, необходимый для проверки и извлечения информационных данных из лицензионного файла, при использовании библиотеки «nodejs-license-file».

Из Рис. 3 следует, что для проверки достоверности и получение информации из файла лицензии необходим только один ключ из пары криптографических ключей, а именно открытый ключ. Результат выполнения кода (изображен на Рис. 4) будет выведен в консоль и будет включать в себя информацию о проверке и все данные из лицензионного файла.

```
{
  valid: true,
  data: {
    licenseVersion: '1',
    applicationVersion: '1.0.0',
    email: 'some@email.com',
    expirationDate: '12/10/2025'
  }
}
```

Рис. 4. Результат проверки и разбора лицензионного файла на клиенте

Зачастую при распространении программного продукта, разработчику важно учитывать на каких условиях его продукт был приобретен. В зависимости от этих условий, пользователь получает разный набор возможно-

стей в рамках одного и того же программного продукта. Использование файла лицензии упрощает и защищает процесс получения прав на использование продукта конечным пользователем.

Литература:

1. Анализ рынка средств защиты от копирования и взлома программных средств. // Citforum. URL: <http://citforum.ru/security/articles/analiz/> (дата обращения: 09.10.2017).
2. About Electron. // Electron. URL: <https://electron.atom.io/docs/tutorial/about/> (дата обращения: 09.10.2017).

Программно-аппаратная масштабируемая система контроля добычи криптовалюты

Бушев Юрий Владимирович, инженер-программист
ИП Бушев Юрий Владимирович (г. Нижний Новгород)

В статье описывается подход к организации контроля работы большого количества ферм по добычи криптовалюты. Рассмотрен процесс анализа данных и принятия решений о текущей работоспособности системы. Показан пример взаимодействия между компонентами и управляющим контроллером.

Добыча криптовалюты (майнинг) — деятельность по поддержанию распределенной платформы и созданию новых блоков с возможностью получить вознаграждение в форме новых единиц и комиссионных сборов в различных криптовалютах.

В 2017 году большую популярность получил способ добычи криптовалюты с использованием GPU (видеокарты). Графическая карта компьютера прекрасно подошла из-за специфики алгоритмов криптовалют (за один

такт выполняется больше инструкций чем в CPU). Сама майнинг-ферма представляет из себя ничто иное, как обычный компьютер, единственное отличие — комплектация несколькими видеокартами вместо одной.

Проблема, которая решается в данной статье — нестабильность работы майнинг ферм. Связано это с большой нагрузкой на аппаратную часть компьютера и, как следствие, с аппаратными ошибками, зависаниями и сбоями.

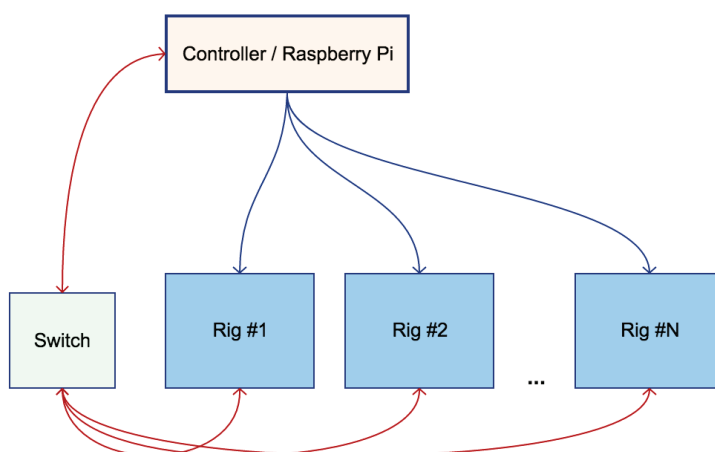


Рис. 1. Схема подключения нескольких майнинг ферм к контроллеру

Внедрение контроллера, специально разработанного программного сервера, работающего на миниатюрном одноплатном компьютере размером с банковскую карту, позволяет производить сбор и анализ данных о работе подключенных к нему ферм. Подключение производится по сети Ethernet. Дополнительно, Ground и Power контакты материнских плат всех ферм подключены к GPIO (general-purpose input/output) и Ground портам на Raspberry Pi.

Рассмотрим процесс инициализации и старта майнинга криптовалюты на примере Ether (обменные единицы

в сети Ethereum, платформы для создания децентрализованных онлайн-сервисов на базе блокчейна). Непосредственный запуск ферм осуществляется через контроллер, а именно через WEB интерфейс контроллера. WEB интерфейс представляет из себя обычный WEB сервис, запущенный на Raspberry Pi и доступный внутри сети по протоколу HTTP.

Сразу после запуска, ферма отправляет запрос на сервер контроллера. Основной смысл данного запроса — получить от контроллера настройки, предназначенные непосредственно для этой фермы.

```

1  {
2    "name": "Rig #1",
3    "ethAddress": "0x32be343b94f860124dc43ee278fd3bd38c102d32"
4  }
```

Рис. 2. Ответ контроллера на запрос инициализации в формате JSON

На Рис. 2. Представлен пример ответа, полученного от контроллера в момент инициализации. Основным параметром здесь является Ethereum адрес, необходимый для запуска процесса майнинга.

Одновременно с инициализацией, на стороне контроллера запускается таймер, необходимый для мониторинга активности фермы. Каждый раз, когда ферма присылает

отчет о текущей работе, таймер перезапускается. Однако, если долгое время контроллер не получает отчет от какой-либо фермы, по истечению этого таймера выполняется процесс перезапуска рига.

Запущенная ферма, каждые 15 секунд сообщает контроллеру следующую информацию (Рис. 3):

– **totalSpeed** — Общий хэшрейт фермы.

```

1  {
2  "totalSpeed": "154",
3  "gpu": [{
4    "name": "Radeon RX470 (1)",
5    "speed": "29",
6    "temperature": "67",
7    "fanSpeed": "80"
8  }, {
9    "name": "Radeon RX470 (2)",
10   "speed": "28",
11   "temperature": "69",
12   "fanSpeed": "81"
13  }, {
14   "name": "Radeon RX470 (3)",
15   "speed": "31",
16   "temperature": "75",
17   "fanSpeed": "90"
18  }, {
19   "name": "Radeon RX470 (4)",
20   "speed": "25",
21   "temperature": "76",
22   "fanSpeed": "85"
23  }]
24  }

```

Рис. 3. Отчет о работе майнинг фермы в формате JSON

The screenshot shows a web interface for managing mining rigs. The top navigation bar includes 'Project Admin' and a user profile for 'Yury'. The main content area is titled 'Rigs' and displays a table of three rigs. Each rig entry includes its name, IP address, power consumption, fan speed, and a 'Report received' timestamp. Below each rig entry are 'Reboot' and 'Shutdown' buttons. The interface also features a search bar, a filter by status dropdown, and a 'Create new' button.

Rig Name	IP Address	Power (Mw/s)	Fan Speed (%)	Report Received
rig-1	192.168.1.67	138.277	70%	Report received today at 11:25 pm
rig-2	192.168.1.62	92.095	70%	Report received today at 11:25 pm
rig-3	192.168.1.61	92.766	70%	Report received today at 11:25 pm

Рис. 4. WEB интерфейс контроллера

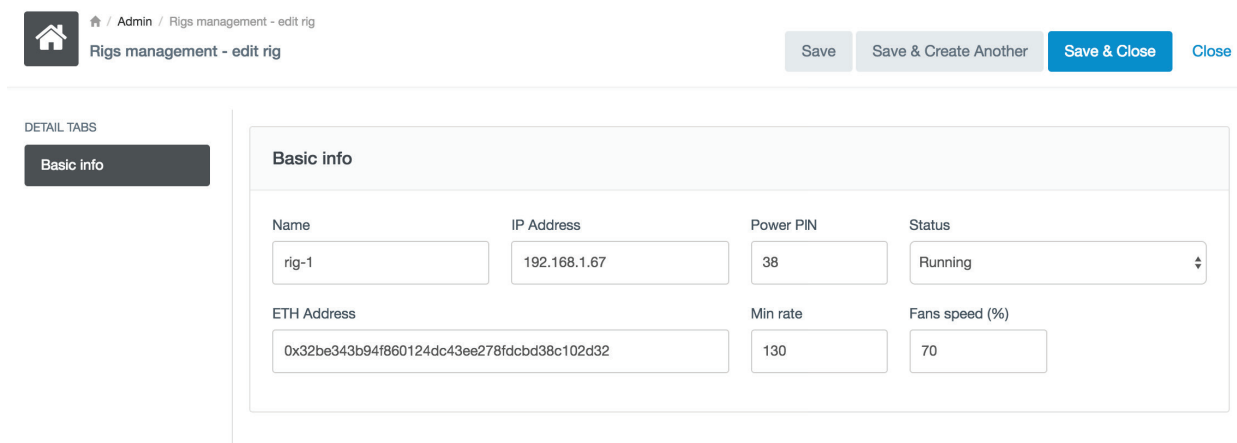


Рис. 5. Процесс настройки одной фермы через контроллер

- **gpu.name** — Имя видеокарты, включая её порядковый номер.
- **gpu.speed** — Хэшрейт видеокарты.
- **gpu.temperature** — Температура графического ядра в градусах Цельсия.
- **gpu.fanSpeed** — Скорость вращения вентиляторов видеокарты в процентах от максимальной скорости.

По полученным данным, контроллер может диагностировать правильность работы всех подключенных ферм. В случае если температура какой-либо из видеокарт приближается к заранее сконфигурированному пороговому значению, контроллер дает ферме команду увеличить скорость вращения вентиляторов для этой видеокарты. Аналогично температуре, происходит мониторинг хэшрейта ферм, это важный параметр, именно он показывает эффективность добычи криптовалюты. Весь риг может быть перезагружен если общий хэшрейт падает ниже определенного значения.

Для удобного наблюдения и настроек всей системы был разработан графический WEB интерфейс, показанный на Рис. 4. Он предоставляет возможность удаленного управления всей системой, а именно:

1. Добавлять / Модифицировать настройки / Удалять фермы, подключенные к контроллеру.
2. Выполнять Выключение / Включение / Перезагрузку ферм.
3. Отслеживать состояние всех ферм на одном экране в режиме реального времени.

Литература:

1. Майнинг. // Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Майнинг> (дата обращения: 11.10.2017).
2. Overclocking RX cards on Linux // Reddit. URL: https://www.reddit.com/r/MoneroMining/comments/5wdduz/overclocking_rx_cards_on_linux/ (дата обращения: 11.10.2017)

На Рис. 5 показан процесс конфигурирования фермы, настраиваемыми параметрами являются:

- Name — Имя фермы для отображения в контрольной панели.
- IP Address — Адрес фермы в локальной сети. Именно он используется для идентификации в момент инициализации.
- Power PIN — Номер GPIO контакта на Raspberry Pi, используемый для управлением питанием.
- Status — Текущее состояние фермы. «Запущена» или «Остановлена».
- ETH Address — Ethereum адрес, используемый для процесса майнинга.
- Min rate — Минимальный хэшрейт фермы ниже которого она будет принудительно перезагружена.
- Fan speed (%) — Скорость вращения вентиляторов на видеокартах фермы.

Рассмотренные в статье подход позволяет свести к минимуму и сильно упростить процесс поддержания работы большого количества майнинг ферм. Как следствие, увеличивается время нормальной работы и сокращается время простоя и ошибок, что непосредственно влияет на качество добычи криптовалюты.

Исходный код проекта доступен публично на GitHub:

- Mining Controller on NodeJS — <https://github.com/bushev/mining-controller>
- Mining Rig Runner on NodeJS — <https://github.com/bushev/mining-rig-runner>

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

Изучение зависимостей кинетической кривой сушки от температуры, относительной влажности и скорости движения агента сушки

Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук, и.о. ассоциированного профессора;
Бекенов Олжас, магистрант

Казахский агротехнический университет имени Сакена Сейфуллина (г. Астана)

Искакова Асель Маратбековна, доктор философии (PhD),
Государственный медицинский университет города Семей (Казахстан)

Процессы сушки широко применяются в пищевой и перерабатывающей промышленности. Сушка — это сложный технологический процесс (физико-химический), который должен обеспечить не только сохранение качественных показателей материала, но в ряде случаев и улучшение этих показателей [1–2].

Большой вклад в развитие теории сушки внесли такие ученые как П. Д. Лебедев, М. В. Лыков, Ю. А. Михайлов, А. Г. Темкин, М. Ф. Казанский, Б. М. Смольский, П. Г. Романков, А. С. Гинзбург, В. В. Красников и другие.

Важное значение имели исследования Н. Ф. Докучаева, А. В. Нестеренко, Б. М. Смольского, которые на основе тщательного изучения полей температуры и парциального давления пара в пограничном слое установили новые закономерности внешнего тепло- и массообмена в процессе сушки [3].

Как известно, в процессе сушки влажный материал стремится к состоянию равновесия с окружающей средой, следовательно влажность материала W и его температура T находятся в зависимости от времени t и от координат точки материала z_1, z_2, z_3

$$W = W(z_1, z_2, z_3, t) \quad (1)$$

$$T = T(z_1, z_2, z_3, t) \quad (2)$$

Влияние времени на температуру материала можно не учитывать, в случае когда температура материала становится равновесной намного интенсивнее, чем его влажность. Зависимости (1) и (2) дают описание динамики сушки и нагрева материала. Изменение во времени средних по объему материала влажностей W и температур T характеризует кинетику процессов сушки и нагрева

$$W = W(t) \quad (3)$$

$$T = T(t) \quad (4)$$

$$W = \iiint W(z_1, z_2, z_3, t) d_{z_1} d_{z_2} d_{z_3} \quad (5)$$

$$T = \iiint T(z_1, z_2, z_3, t) d_{z_1} d_{z_2} d_{z_3} \quad (6)$$

Бстрота сушки характеризуется скоростью сушки dW/dt , которая по мере приближения к состоянию рав-

новесия уменьшается и обычно стремится к нулю. Интенсификация обезвоживания зависит от некоторого числа факторов, свидетельствующих о сложности действительного процесса сушки, о сложности разработки для него адекватного математического описания. Значительное влияние на процесс сушки оказывают факторы, определяющие обезвоживаемый материал как объект сушки и характеризуют сопротивляемость материала переносу влаги внутри него и с его поверхности в окружающую среду, силу связи влаги с материалом, способность материала воспринимать подводимое к нему тепло.

Значительное воздействие на процесс сушки оказывают параметры агента сушки: температура $t_{ка}$, относительная влажность $\varphi_{ка}$, скорость движения агента сушки $V_{ка}$, которые находятся опытно-экспериментальным путем.

В соответствии с рисунками 1–4 представлено влияние параметров агента сушки и размеров высушиваемого материала на кинетическую кривую сушки (изменение среднего по объему влагосодержания материала во времени τ).

Лабораторные исследования демонстрируют, что в начале обезвоживания кормовая мука быстро нагревается, далее на протяжении периода сушки температура объекта сушки остается постоянной, где происходит интенсивная влагоотдача материала. Далее температура объекта сушки приближается к температуре испаряющейся жидкости. Таким образом под финиш сушки температура объекта сушки повышается, влага из материала выделяется весьма медленно. В конце сушки температура объекта сушки сравнивается с температурой агента сушки.

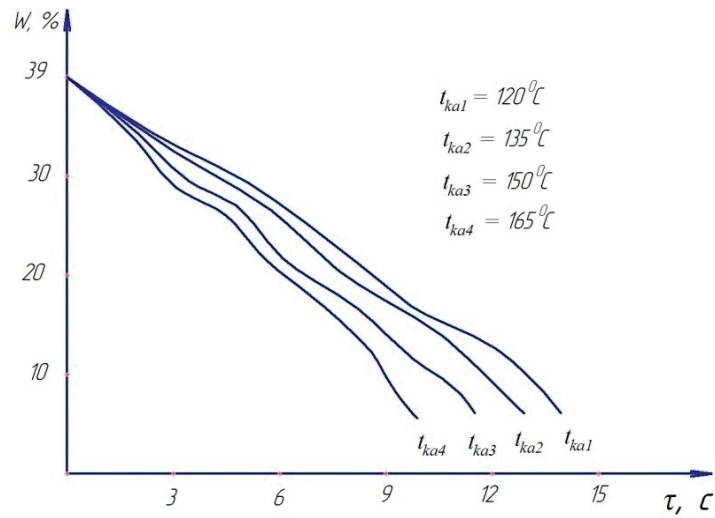


Рис. 1. Зависимость кинетической кривой сушки $W(\tau)$ от температуры агента сушки t_{ka} при производстве 1 кг кормовой муки

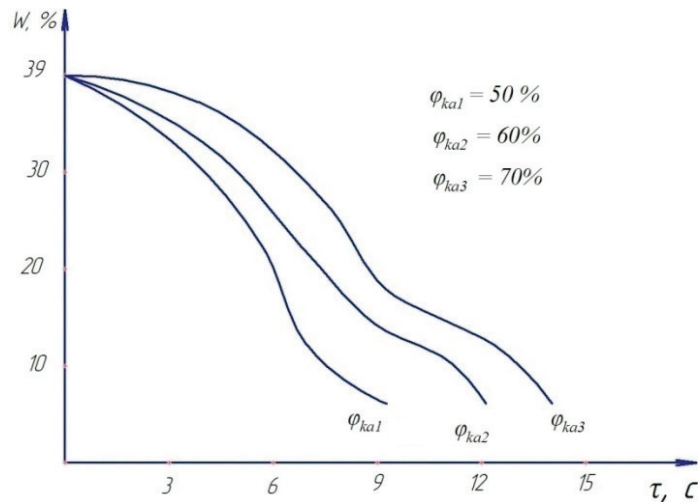


Рис. 2. Зависимость кинетической кривой сушки $W(\tau)$ от относительной влажности агента сушки φ_{ka} при производстве 1 кг кормовой муки

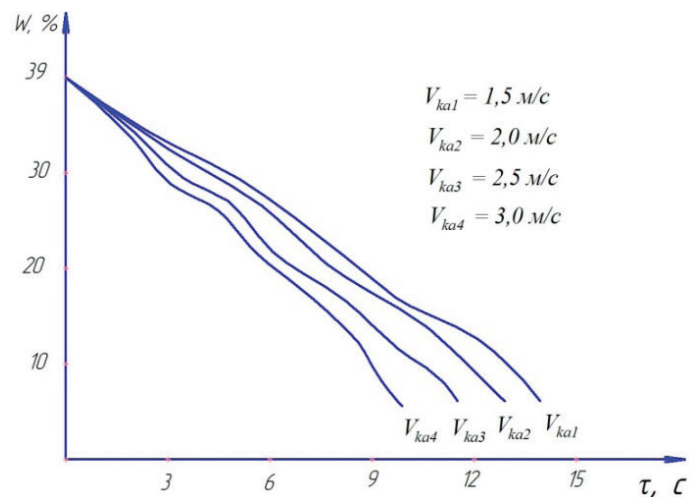


Рис. 3. Зависимость кинетической кривой сушки $W(\tau)$ от скорости агента сушки V_{ka} при производстве 1 кг кормовой муки

При повышении скорости агента сушки скорость сушки сильно повышается в момент постоянной скорости и мало в момент падающей скорости сушки. Все это говорит о том, что в момент постоянной скорости сушки, когда обезвоживается главным образом свободная влага с поверхности, сушка ограничивается главным образом внешними границами. В момент падающей скорости сушки процесс обезвоживания ограничивается внутренними границами тепло- и массопереноса, в особенности интенсивностью диффузии влаги из внутренности высушиваемого материала к его поверхности, которая в незначительном объеме зависит от сторонних условий.

Авторы статьи всегда помнят и чтят ценные советы выдающегося ученого, отличника образования Республики Казахстан, отличника ветеринарной медицины, серебряного лауреата ВДНХ СССР, двухкратного обладателя званий «Лучший преподаватель ВУЗа Республики Казахстан за 2005 г. и за 2010 г.», «Лучший автор ассоциации ВУЗов Республики Казахстан», «Лучший заведующий

Семипалатинского государственного университета имени Шакарима», «Лучший ученый Восточно-Казахстанской области»; дипломанта Республиканского конкурса изобретений «Шапағат» и международной выставки изобретений (КНР); обладателя грамот, сертификатов и дипломов СССР, Российской Федерации, США, Чехии, Турции, Франции, КНР, Узбекистана; стипендиата государственной научной стипендии Республики Казахстан для выдающихся ученых; научного руководителя научно-исследовательских проектов по заказам Министерств образования и науки, сельского хозяйства, фермерских хозяйств, а также докторских, кандидатских и магистерских диссертаций; победителя научных и спортивных конкурсов, писателя, рационализатора, автора и изобретателя множества внедренных научных открытий и изобретений, эксперта, доктора ветеринарных наук, профессора, академика Казахстанской национальной и международной академий наук **Искакова Маратбека Мухабетовича**.

Литература:

1. Кавецкий Г. Д. Сушка в пищевой промышленности. — Москва: ВЗИПП, 1991. — 120 с.
2. Гинзбург А. С. Основы теории и техники сушки пищевых продуктов. — Москва: Пищевая промышленность, 1973. — 527 с.
3. Лыков А. В. Теория сушки. — Москва: Энергия, 1968. — С. 2–5.

Особенности очистки горизонтальных стволов скважин

Соседин Константин Викторович, магистрант;
Анашкина Александра Евгеньевна, кандидат технических наук, доцент;
Семенов Анастасия Федоровна, ассистент;
Тайгибов Артур Ибрапилович, магистрант
Тюменский индустриальный университет

Важнейшим направлением повышения эффективности разработки месторождений стало строительство наклонно-направленных скважин с горизонтальным окончанием ствола (ГС). Результаты эксплуатации таких скважин однозначно доказали экономическую оправданность их бурения за счет кратного повышения их производительности. Горизонтальное вскрытие продуктивного пласта позволяет повысить коэффициент извлечения углеводородной продукции. В настоящее время наклонно-направленное бурение получило широкое распространение, в том числе и на месторождениях со сложными инженерно-геологическими условиями проводки. В ряде случаев бурение скважин с горизонтальным окончанием ствола является единственно возможным способом разбуривания площадей. Сложность решения ряда проблем, как, например, неполный вынос шлама при бурении и формы его скопления на нижней стенке скважины, условия лавин-

ного обрушения скоплений, поведение неустойчивых пластов в наклонном стволе и т. п., связана с принципиальным отличием процессов происходящих при бурении ГС, в отличие от аналогичных, вертикальных [1, с. 10]. В значительной мере такие процессы зависят от конкретных условий геологического строения разбуриваемых месторождений.

Понимание процесса очистки ствола является ключом к предотвращению прихватов, непродуктивного времени и финансовых затрат.

Проблемы при бурении горизонтальных скважин:

— В вертикальных скважинах около 30% всех прихватов связаны с очисткой. В скважинах с большим зенитным углом около 80% всех прихватов связаны с очисткой.

— Хорошая реология для вертикального ствола не является хорошей в горизонтальной скважине.

- Оседание барита и шлама.
- Изменение эквивалентной циркуляционной плотности намного чувствительно к свойствам раствора.

На эффективность очистки ствола влияют: скорость вращения, Расход раствора, реология раствора, диаметр ствола, каверны, диаметр бурильной трубы, зенитный угол, турбулентное или ламинарное течение, размер частиц шлама, удельный вес раствора, расхождение инструмента, процентное соотношение слайдирования, скорость проходки, устойчивость ствола, твердая фаза раствора (коллоидные частицы), степень дисперсности частиц шлама [2, с. 32].

Существует два механизма для очистки ствола:

1. Механическое удаление шлама — шлам выносятся на дневную поверхность буровым раствором и ведет себя по разному в зависимости от зенитного угла скважины: от 0° до $\pm 30^\circ$ (Шлам находится во взвешенном состоянии — быстрая очистка. Направление движения раствора противоположно силе тяжести. Частицы шлама двигаются вверх, скользя в восходящем потоке вниз под действием силы тяжести. Плотность раствора постоянна.); от $\pm 30^\circ$ до $\pm 65^\circ$ (Средняя скорость очистки. Частица шлама двигается вверх, скользя в восходящем потоке вниз под действием силы тяжести. Плотность раствора тем выше, чем ближе к трубе. Все частицы шлама через 5–7 свечей окажутся на бурильной трубе. Высок риск образования и схода лавины. Запустить лавину может СПО, изменение производительности насосов, расхождение или вращение инструмента.); больше $\pm 65^\circ$ (Медленная очистка. Направление движения раствора не противоположно силе тяжести и не препятствует осаждению. Частица шлама двигается вниз, падая в потоке под действием силы тяжести, образуют неподвижный слой шлама. Плотность раствора тем выше, чем ближе к трубе. Все частицы шлама (барита) через 1–2 свечи окажутся на бурильной трубе.), поэтому основные принципы для эффективной очистки ствола тоже разные.

1. Диспергирование-фактически «растворяет» шлам в растворе. Может быть очень эффективным механизмом очистки неглубоких секций большого диаметра (от 400мм), буримых на растворе на водной основе.

На участке ствола с большим зенитным углом вязкие пачки неэффективны: они не могут перенести шлам далеко, независимо от типа пачки, более того, вязкие пачки вызывают проблемы:

- когда раствор перемешивается с вязкими пачками, его свойства резко ухудшаются;
- повышается ЭЦП, а также риск закупорки затрубного пространства вокруг КНБК;
- если вязкая пачка не вызывает увеличение выхода шлама на виброситах, зачастую делается опасный вывод — «ствол чистый», что не соответствует реальности [3, с. 35].

На самом деле есть подвижный верхний слой и статичные нижние слои — это формирует уровни равновесия.

Движение шлама происходит скачкообразно. Движение постоянное только у самого верхнего слоя. В каждой скважине с большим зенитным углом будет иметься слой шлама. Управление высотой слоя шлама — ключ к очистке скважины. Чистая скважина-это скважина с такой высотой и распределением слоя шлама, чтобы он не вызывал затруднений при работе. Она будет разная для различных операций (например, бурение, СПО, каротаж). Скважина чистая для бурения — это не тоже самое, что скважина чистая для СПО: во время бурения КНБК не протаскивают сквозь слой шлама. Самый большой риск прихвата — при подъеме инструмента. Скважина никогда не бывает полностью чистой, так как слой шлама всё равно существует. В скважинах с большим зенитным углом следует при любой возможности избегать обратных проработок и подъемов с циркуляцией (без вращения).

– Возможность поднять инструмент без циркуляции или обратной проработки есть мера снижения риска;

– Выбор любой практической процедуры или оборудования, которые принуждают вас производить обратную проработку, значительно увеличивает риск — обратная проработка или подъем с циркуляцией без вращения — это самые опасные операции в скважинах с большим зенитным углом и отходом от вертикали — максимальный риск прихвата, а также нарушения устойчивости ствола скважины. Однако обратную проработку можно производить безопасным образом при помощи надлежащего оборудования, процедур и терпения.

Риски при обратной проработке:

- прихват;
- поломки КНБК из-за вибрации;
- нарезание желобов;
- поглощения (если при закупорке ствола шламом вокруг инструмента превышен градиент гидроразрыва).

Обратная проработка сама по себе не повреждает ствол скважины. На самом деле, все проблемы создает эффект гидравлического удара — резкий скачок эквивалентной циркуляционной плотности ниже места закупорки ствола шламом. Зачастую полагают, что обвалочный шлам, появившийся после закупорок как раз и является причиной этих закупорок, но более вероятно, что закупорка ствола шламом как раз и создала обвалочный шлам из-за гидравлического удара [4, с. 10].

Повышенное скопление шлама в скважине, свидетельствующее о недостаточной очистке ее от выбуренной породы, приводит к множеству осложнений и аварий. Во избежание подобных инцидентов рекомендуется вести учет объемов выбуренной породы в режиме реального времени, что позволит в кратчайшие сроки принять нужное решение, направленное на совершенствование показателей промывки скважины, как технических, так и гидравлических. Сочетание возможностей гидравлической программы промывки скважины и при необходимости, применение обратной промывки позволяет обеспечить качественную очистку ствола скважины и повысить эффективность бурения.

Литература:

1. Матыцын В. И., Рябченко В. И., Шмарин И. С. Особенности процесса выноса шлама из горизонтальных и наклонных участков стволов скважин // Строительство нефтяных и газовых скважин на суше и на море. 2002. — № 3. — 10–12 с.
2. Райхерт Р. С., Цукренко М. С., Органов А. С. Техничко-технологические решения по очистке наклонно-направленных и горизонтальных стволов скважин от шлама // Нефть. Газ. Новации. 2016. № 3. — 28–35 с.
3. Александров с. С., Лагуманов М. Г. Регулирование очистки скважины в процессе бурения // Бурение и нефть. 2013. № 2. 34–36 с.
4. Техничко-технологический уровень горизонтального бурения за рубежом. // сер. Строительство нефтяных и газовых скважин на суше и на море. Обзорная информация, зарубежный опыт. М.: ВНИИОЭНГ, 1994 № 3–1–12 с.

БИОЛОГИЯ

Митохондриальный путь гибели клеток

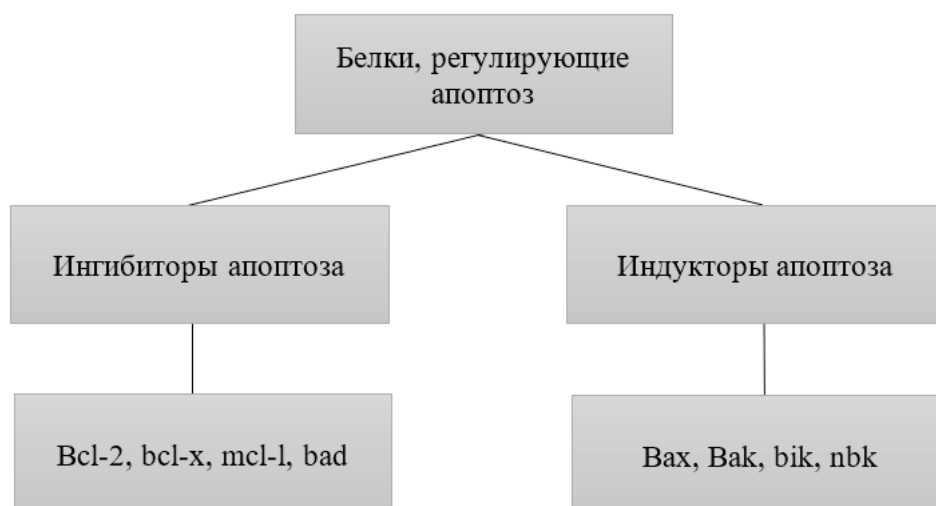
Шамитова Елена Николаевна, кандидат биологических наук, доцент;
 Эркенов Денис Арсенович, студент
 Чувашский государственный университет имени И. Н. Ульянова (г. Чебоксары)

Апоптоз представляет собой регулируемый процесс программируемой клеточной гибели и является необходимым условием нормально существования организма. Основная роль апоптоза состоит в поддержание клеточного гомеостаза. Апоптоз обеспечивает физиологическое соотношение клеток различных типов.

Процесс апоптоза обуславливается специфическими особенностями морфологии — ядро и цитоплазма уменьшаются в размерах, конденсируются, фрагментируются, клетка распадается на апоптотические тельца, содержащие элементы ядра и органеллы [2,3,4]. Происходит фрагментация ядра с последующей их межнуклеосомной деградацией. Плазматическая мембрана становится узнаваемой для фагоцитов, в результате чего происходит фагоцитоз апоптотических телец за счет макрофагов [2,3]. При апоптозе целостность биологических мембран не нарушается, благодаря чему не происходит выход содержимого клетки во внеклеточную среду и предупреждает развитие воспаления [1,2]. Митохондриальный путь гибели клетки является одним из основных.

Митохондрии являются основным активизирующим и подавляющим фактором в гибели клеток. Митохон-

дриальный путь апоптоза происходит за счет повреждения ДНК [5;6]. Важнейшим белком, регулирующим клеточную гибель, является p53, это транскрипционный фактор, регулирующий клеточный цикл. Активация белка p53 происходит в ответ на множество внешних раздражителей таких как: гипоксия, облучение, высокая концентрация монооксида азота [2;6]. Ген p53 активирует гены Bax и Bid, происходит образование свободных форм кислорода, что способствует выходу цитохрома-с из митохондрий [1;6]. Одним из самых важных моментов в митохондриальном пути клеточной гибели, является включение белков семейства Bcl-2. Белки семейства Bcl-2 имеют общую структуру, состоящую из гидрофобной α -спирали, окруженной алифатическими α -спиралями. Некоторые члены семейства имеют трансмембранные домены на своем с-конце, которые в основном функционируют, чтобы локализовать их в митохондрии. Семейство Bcl-2 объединяет группу белков со сходными морфофункциональными качествами. Семейство белков разделяют на две группы [1;5].



Bcl-2 регулирует клеточную смерть контролируя проницаемость митохондриальной мембраны. Bcl-2 локализуется на внешней мембране митохондрий, играет важную роль в клеточной выживаемости, так же Bcl-2 участвует в контроле метаболической активности, повышает уровень инсулина, что ведет к защитному метаболическому эффекту [7]. Лабораторные мыши, у которых ген BCL2 искусственно инактивирован, характеризуются замедленным ростом и умирают вскоре после рождения. Гематопоз у таких мышей протекает нормально на ранних стадиях, но тимус и селезенка подвергаются ярко выраженной апоптотической инволюции. Также у животных развивается почечная недостаточность и нарушается синтез меланина [7].

Bcl-x представляет собой трансмембранную молекулу в митохондриях, он является членом семейства белков Bcl-2, действует как антиапоптотический белок, предотвращая выделение митохондриального содержимого. Дисфункция Bcl-x у мышей может привести к неэффективной выработке эритроцитов, тяжелой анемии, гемолиза и смерти.

Mcl-1 представляет собой белок кодируемый геном Mcl-1. Белок, кодируемый этим геном, принадлежит к семейству Bcl-2. Альтернативное сращивание происходит в этом локусе, и были определены два варианта транскрипта, кодирующих различные изоформы. Более длинный продукт гена повышает выживаемость клеток путем ингибирования апоптоза, в то время как альтернативный более короткий продукт гена способствует апоптозу и вызывает смерть.

Bad — участвует в инициации апоптоза. BAD является членом семейства BH3, [4] подсемейства семейства Bcl-2. Он не содержит С-терминального трансмембранного домена для наружной митохондриальной мембраны в отличие от большинства других членов семейства Bcl-2 [4]. После активации он способен образовывать гетеродимер с антиапоптотическими белками и предотвратить их остановку апоптоза. (Шиу Ю Хсу). Так существует множество белков, участвующих в апоптозе, роль которых мало изучена.

Проапоптотические белки группы Bcl-2 имеют концевой гидрофобный регион, который способствует прикреплению к мембранам органелл. У митохондрий существуют физиологические поры, мегаканалы, через которые в цитоплазму поступают цитохром С и другие факторы [1,5]. Известно, что данные факторы принимают участие как в процессе апоптоза, так и некроза. Механизм образования апоптотических пор в митохондриях является процессом олигомеризацией на митохондриальной мембране белков Bax и Bak. Процесс формирования пор в митохондриях является регулируемым, под жестким

контролем различных регуляторных систем клетки. Цитохром-с также выделяется из митохондрий из-за образования канала, индуцированного митохондриальным апоптозом. После выделения цитохрома с он связывается с активатором апоптотической протеазы — 1 (Araf-1) и АТФ, которые затем связываются с прокаспазой-9, чтобы создать белковый комплекс, известный как апоптозома. Апоптосома расщепляет прокаспазу на ее активную форму каспазы-9, которая, в свою очередь, активирует эффекторную каспазу-3.

Митохондрии являются одним из важнейших компонентов в пути реализации клеточной гибели. Установлено что митохондрии обладают широким спектром белковых и не белковых факторов, активизирующим процесс клеточной гибели. В настоящее время существует гипотеза, предполагающая, что накопление нарушений в митохондриальном геноме, является одной из причин в различных патологиях. Актуальность изучения проблем Апоптоза определяется взаимосвязью нарушения регуляции процесса за запрограммированной гибели клетки с большинством заболеваний. Так, к заболеваниям, связанным с усилением апоптоза, относятся опухолевые заболевания: фолликулярная лимфома, рак молочной железы, рак предстательной железы, рак яичников, аутоиммунные заболевания: системная красная волчанка, гломерулонефрит, вирусные инфекции, вызванные вирусом герпеса, аденовирусом, поксовирусами. К заболеваниям, ассоциированным с ингибированием апоптоза, относятся синдром приобретенного иммунодефицита, нейродегенеративные заболевания: болезнь Альцгеймера, болезнь Паркинсона, боковой амиотрофический склероз, пигментный ретинит, хорея Гентингтона, мозжечковые дегенерации, апластическая анемия, токсические заболевания печени. Изучение механизмов регуляции различных этапов апоптоза позволяет определенным образом воздействовать на его отдельные этапы с целью их регуляции или коррекции. В настоящее время общепринято: если клетка погибает от апоптоза, подразумевается возможность терапевтического вмешательства, если вследствие некроза — нет. На основе знаний о запрограммированной клеточной гибели используется широкий ряд препаратов с целью регуляции этого процесса в различных типах клеток. Через индукцию апоптоза осуществляется действие большинства цитотоксических химиопрепаратов, антимаболитов нуклеиновых кислот, ингибиторов топоизомераз. С использованием андроген-блокирующей терапии лечат рак предстательной железы. Рак молочной железы часто подвергается регрессии при применении антагонистов эстрогеновых рецепторов.

Литература:

1. Владимирская Е. Б. Механизмы апоптотической смерти клеток/Е. Б. Владимирская//Гематология и трансфузиология. — 2002. — Т. 47, № 2. — С. 35–40.
2. Григорьев М. Ю. Апоптоз в норме и патологии/М. Ю. Григорьев, Е. Н. Имянитов, К. П. Хансон/Медицинский академический журнал. — 2003. — Т. 3, № 3. — С. 3–11.

3. Нагорнев В. А. Апоптоз и его роль в атерогенезе В. А. Нагорнев, А. Н. Восканьянц//Медицинский академический журнал. — 2003. — Т. 3, № 4. — С. 3–18.
4. Робинсон М. В. Апоптоз клеток иммунной системы/М. В. Робинсон, В. А. Труфакин//Успехи современной биологии. — 1991. — Т. 3, вып. 2. — С. 246–259.
5. Adams J. M. Ways of dying: multiple pathways to apoptosis/J. M. Adams//Genes and Development. — 2003. — N17. — P. 2481–2495.
6. Haupt S. Apoptosis — the p53 network/S. Haupt, M. Berger, Z. Goldberg, Y. Haupt//Journal of Cell Science. — 2003. — N116. — P. 4077–4085.
7. Itoh K. Central role of mitochondria and p53 in Fas-mediated apoptosis of rheumatoid synovial fibroblasts K. Itoh, H. Hase, H. Kojima et al.//Rheumatology. — 2004. — N43. — P. 277–285.

Динамика изменения размеров фосфатидилхолиновых липосом с липоевой кислотой, находящихся в плазме крови человека, обедненной тромбоцитами

Щелконогов Василий Андреевич, аспирант;

Баранова Ольга Александровна, кандидат биологических наук, старший научный сотрудник;

Чеканов Андрей Васильевич, кандидат биологических наук, старший научный сотрудник

Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н. И. Пирогова (г. Москва)

Казаринов Константин Дмитриевич, кандидат биологических наук

Фрязинский филиал Института радиотехники и электроники имени В. А. Котельникова (Московская обл.)

Соловьева Элла Юрьевна, доктор медицинских наук

Российский национальный исследовательский медицинский университет имени Н. И. Пирогова (г. Москва)

Сорокоумова Галина Моисеевна, кандидат химических наук, доцент

Московский технологический университет (МИТХТ)

Оценена динамика изменения «пустых» фосфатидилхолиновых (ФХ) липосом и липосом с α -липоевой кислотой при длительном хранении (в течение 18 месяцев) при $T = +4^{\circ}\text{C}$. Изучено взаимодействие липосомальных нанокструктур с компонентами плазмы здоровых доноров и пациентов, перенёвших острый ишемический инсульт. Методом динамического светорассеяния (ДРС) показано, что инкубирование в течение 4 часов липосомальной формы ЛК в плазме крови здоровых доноров не приводит к изменению размеров диаметров липосом.

Ключевые слова: липосомы, α -липоевая кислота, динамическое светорассеяние, плазма

Введение

Применение липосом в качестве систем доставки лекарств в наше время является перспективным подходом к повышению эффективности лечения. Включение лекарств в состав липосом способствует повышению биологической активности, биодоступности инкапсулированного препарата, а также позволяет увеличить терапевтический индекс (соотношение терапевтического эффекта и токсичности) лекарства [1]. В основном в медицинской практике применяется внутривенное введение липосомальных препаратов [2]. Поэтому необходимо иметь подробную информацию об их взаимодействии с различными компонентами плазмы крови липопротеиновыми комплексами и клетками крови.

Целью данной работы является исследование временной динамики изменения размеров липосом, содер-

жащих липоевую кислоту в плазме крови, в течение недели после забора крови у здоровых доноров и пациентов, перенесших ишемический инсульт, с помощью методов динамического светорассеяния.

Материалы и методы

В работе использовали фосфатидилхолин Lipoid S-10094% чистоты, выделенный из бобов сои («Lipoid GmbH», Германия), α -липоевую кислоту ($\pm \alpha$ -Lipoic acid, «Sigma—Aldrich», США), фосфатидилхолиновые липосомы с α -липоевой кислотой (содержащие α -липоевую кислоту), полученные на кафедре БТиПФ Московского технологического университета (МИТХТ). Для взятия венозной крови использовали стандартные пробирки (V=4,5мл) с антикоагулянтом цитратом натрия 3,2% Vacuette®, кат. № 454329 (Австрия). Плазму крови, обед-

ненную тромбоцитами, получали с использованием мультицентрифуги CM-6MT ELMi (Латвия). Для измерения pH среды физиологического раствора использовали pH-метр-милливольтметр pH-150 «РИАП» (Россия) и Sartorius PB-11. Для определения размеров полученных липосом и оценки их взаимодействия с компонентами плазмы методом динамического светорассеяния использовали анализатор размеров частиц и дзета-потенциала частиц и плоских поверхностей Delsa Nano C, Beckman Coulter Inc (США). и. Для измерения вязкости плазмы использовали в вибрационный вискозиметр SV-1A («A&D Company Limited», Япония).

Измерение размеров липосомальных наночастиц методом динамического светорассеивания.

В программе прибора DelsaNano C, установленной на компьютере, задавали следующие параметры:

1) Параметры измерения (Measurement parameters). Выбирали MeasurementCond 100 (для измерения мелких стабильных наночастиц), (Repetition) 4 повтора.

2) Параметры анализа (Analysis parameters). Выбирали NNLS (обработка данных с помощью метода наименьших квадратов).

3) Параметры ячейки (Cell parameters). Выбирали Size call glass 1500 (т.к. использовали кювету с V=1,5 мл)

4) Свойства растворителя (Diluent properties). В качестве среды, в которой проводились измерения размеров НЧ, использовали воду со следующими (физическо-химическими) параметрами: T= 25°C, вязкость — 0,89 Па*сек., коэффициент преломления — 1,33, диэлектрическая проницаемость — 78,3.

Полученные образцы липосом растворяли в физиологическом растворе (V=960 мкл, pH = 6,5) в 25 раз, после чего проводили измерения размеров частиц на приборе Delsa Nano C, Beckman Coulter Inc. (США) при T = 25°C.

Подготовка образцов крови.

Эксперименты проводили *in vitro* на образцах крови, взятых у здоровых доноров и у пациентов, перенесших ОНМК. У всех участников было получено добровольное согласие на взятие биоматериала. Обедненную тромбоцитами плазму (ОТП) получали центрифугированием крови в течение 25 мин. при 840 г., при комнатной температуре.

Измерение динамики изменения размеров липосом с липоевой кислотой в плазме методом динамического светорассеивания.

Метод определения размера липосом заключался в следующем. Наливали в прозрачную пластиковую кювету 1 мл обедненной тромбоцитами плазмы (БТП) и помещали в вибрационный вискозиметр SV-1A («A&D Company Limited», Япония). При использовании термостата в режиме 37°C вязкость БТП = 1,53 Па*сек. Для каждого образца данную процедуру повторяли 3 раза. После чего исследуемый образец ставили в кюветное отделение анализатора размера наночастиц, Delsa Nano C, (Beckman Coulter Inc., США), включали термостат (T = 37°C) и регистрировали распределение размеров ком-

понентов плазмы по интенсивности в течение 4-х часов. К исследуемым образцам с обедненной тромбоцитами плазмы (V = 960 мкл) добавляли «пустые» фосфатидилхолиновые липосомы или липосомы с липоевой кислотой (V = 40 мкл), перемешивали и аналогичным образом регистрировали динамику изменения размеров наночастиц, при инкубировании их в плазме крови (T = 37°C) в течение 4-х часов.

Результаты и обсуждение

Ранее на кафедре БТиПФ Московского технологического университета (МИТХТ) были получены липосомы с α -липоевой кислотой (α -ЛК), характеризующиеся эффективностью включения субстанции равной 85% и обладающие пролонгированным действием. Также было оценено эффективное влияние липосомальной формы липоевой кислоты на агрегацию тромбоцитов как у здоровых доноров, так и у пациентов, перенесших ишемический инсульт [3, 4].

В настоящей работе оценивалась стабильность липосом с α -ЛК и «пустых» фосфатидилхолиновых липосом при длительном хранении при T = +4°C (в течение 18 месяцев) и динамика изменения размеров липосомальных препаратов при инкубировании их в плазме крови здоровых доноров и пациентов, перенесших ишемический инсульт (T = 37°C) в течение 4-х часов.

Динамика изменения фосфатидилхолиновых липосом с липоевой кислотой при хранении в течение длительного времени при T = +4°C

На первом этапе работы определялась динамика изменения размеров «пустых» фосфатидилхолиновых (ФХ) липосом или липосом с α -ЛК в физиологическом растворе (pH=6,5) при хранении в течение длительного времени (9 и 18 месяцев) при T = +4°C. Размеры частиц определяли методом динамического светорассеивания (ДРС). В ходе работы были получены следующие результаты, представленные на рис. 1.

В результате проведенных исследований было обнаружено, что размеры «пустых» ФХ липосом, за время хранения (9 месяцев) значительно увеличились. В образце содержалось несколько фракций частиц, 65% частиц имели размер более 1 мкм: 1,3 мкм (15%) и 2,3 мкм (50%) (Рис. 1 А, В). При хранении «пустых» ФХ липосом в течение 18 месяцев происходило уменьшение количества фракций с маленькими наночастицами (НЧ) 65 нм (5%), 380 нм (30%) и увеличение образования более крупных агрегатов, включающие фракции с размерами частиц до 2 микрон (20%) и до 23 микрон (45%) (Рис. 1, С).

Изменения же размеров частиц липосом с α -ЛК не происходило. Данные наночастицы после хранения при T = +4°C в течение 9 и 18 месяцев представляли собой однородную систему с размером частиц 130 нм (Рис. 1, D, E и F).

Эти результаты можно объяснить тем, что липоевая кислота, по-видимому, стабилизирует липосомы за счет

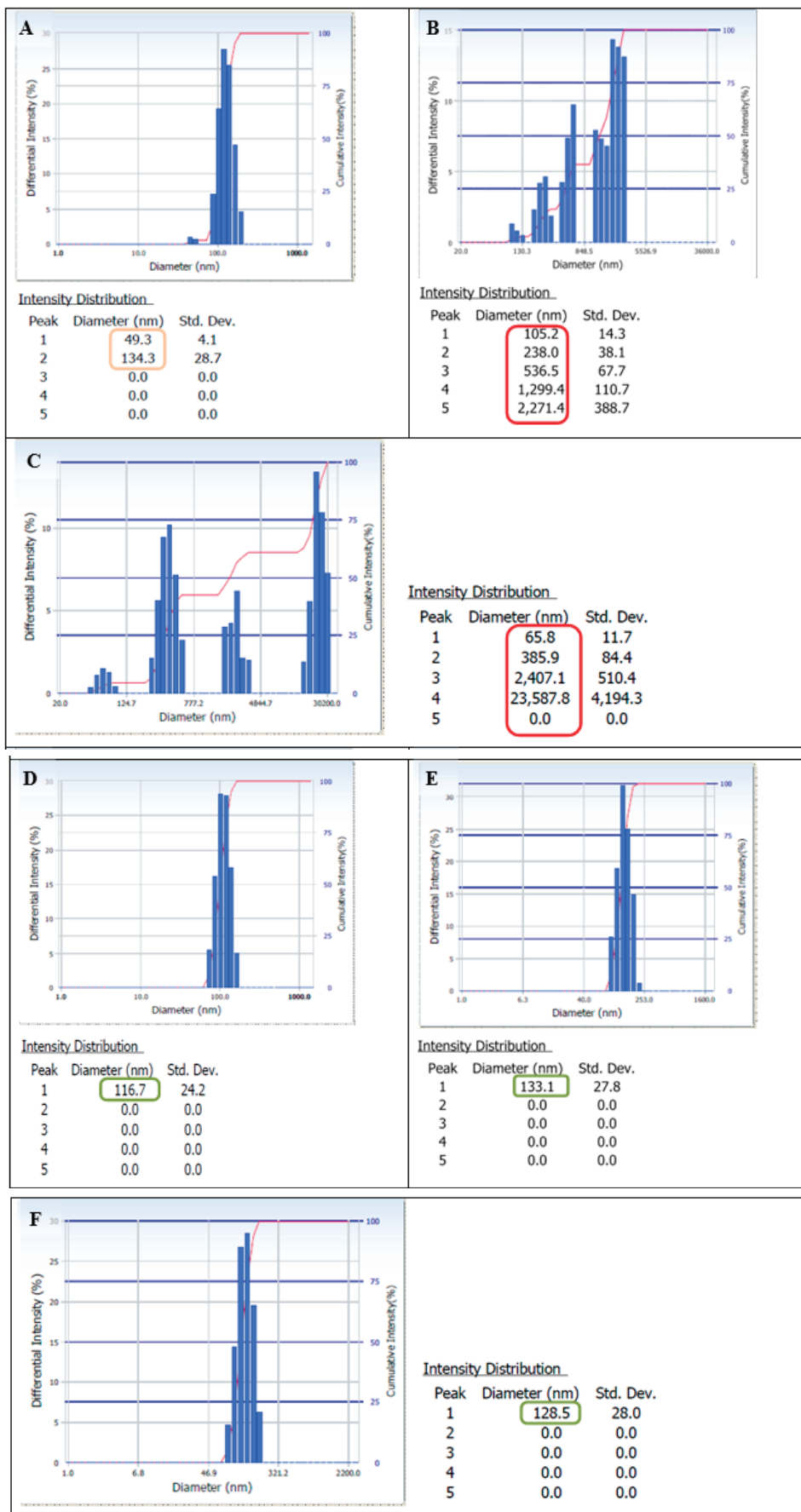


Рис. 1. Распределение размеров наночастиц от интенсивности светорассеяния в физиологическом растворе (рН=6,4): «пустых» фосфатидилолиновых липосом (А), через 9 месяцев (В), через 18 месяцев (С); липосом, содержащих ЛК (D), через 9 месяцев (E), через 18 месяцев (F)

её взаимодействия с поверхностью мембраны (ФХ) и изменения её поверхностного заряда. И при этом наночастицы с α -ЛК не агрегируют между собой.

Исследование взаимодействия липосом, содержащих α -липовую кислоту, с компонентами плазмы крови человека.

Плазма крови представляет с собой сложную, многокомпонентную биологическую систему, состоящую из различных органических (белки, белок-липидные комплексы, липопротеины, хиломикроны и др.) и неорганиче-

ских (катионы: Na^+ , K^+ , Ca^{2+} , Mg^{2+} ; анионы: Cl^- , HCO_3^- , HPO_4^{2-} и др.) соединений с разными размерами (Таблица 1). В отличие от сыворотки крови, в которой процессы дегградации белков и их агрегации, обеспечивающие свертывание крови уже прошли, в плазме крови эти процессы ингибированы благодаря действию антикоагулянтов (например, гепарина). Однако замедление этих процессов не гарантирует отсутствия их влияния на структуры и концентрации молекул белков и их комплексов в плазме крови [5, 6].

Таблица 1. Основные классы липопротеинов в плазме крови человека [6].

Lipoprotein class	Density (g mL ⁻¹)	Diameter (nm)	% Protein	% Cholesterol	% Phospholipid	% Triglycerides
HDL	1.063–1.210	5–15	33	30	29	8
LDL	1.019–1.063	18–28	25	50	21	4
IDL	1.006–1.019	25–50	18	29	22	31
VLDL	0.95–1.006	30–80	10	22	18	50
Chylomicrons	<0.95	100–1000	<2	8	7	84

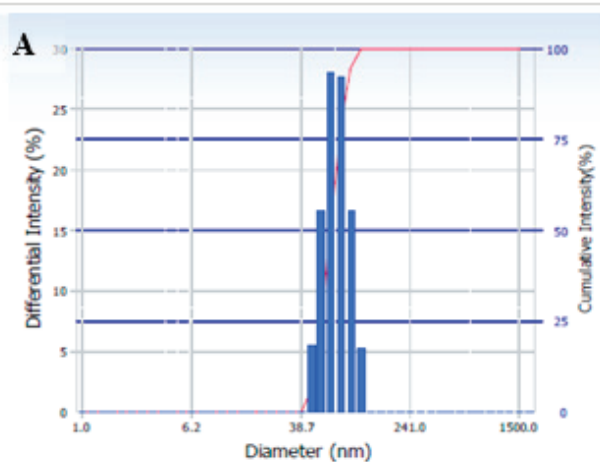
Следовательно, необходимо учитывать, что, попадая в плазму крови, липосомы могут взаимодействовать со всеми ее компонентами, что приводит к изменению размеров, морфологии данных наночастиц и их свойств [7, 8]. Такой процесс может происходить в следующих направлениях. Во-первых, механическое налипание молекул белков плазмы на поверхность липосомы могут увеличивать ее средний гидродинамический диаметр. Во-вторых, эти же компоненты плазмы, находясь в контакте, друг с другом и «сжимают» липосому, могут деформировать липидный бислой частицы тем самым, уменьшая ее размер.

Поэтому на данном этапе работы проводили исследования динамики изменения «пустых» ФХ-липосом и липосом с α -ЛК в плазме в течение четырех часов, используя метод ДРС. Для этого моделировали систему циркулирования липосом в плазме. Из анализа литературных источников было установлено, что липосомы циркулируют в крови в течение нескольких часов [9–11]. Исходя из этих данных, мы выбрали максимальное время инкубации 4 часа.

Эксперименты проводили *in vitro* на образцах крови, полученных у условно здоровых доноров. Образцы с полученными липосомами добавляли к плазме крови после чего проводили измерение размеров НЧ с помощью анализатора размеров частиц Delsa Nano C, (Beckman

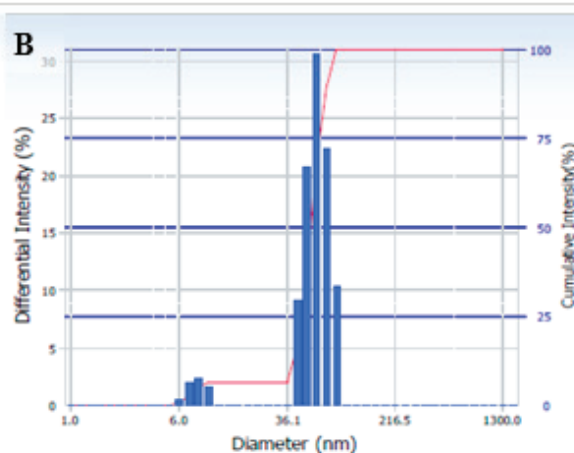
Coulter Inc., США) при их инкубировании в плазме ($T = 37^\circ\text{C}$) в течение 4 часов. Полученные данные обрабатывали в программе DelsaNano v3.73. Результаты, полученных исследований, представлены на рисунке 2.

В результате проведенного эксперимента было обнаружено, что плазма крови представляет с собой бисистему, содержащую фракцию компонентов плазмы с размером 60–70 нм (100%) (Рис. 2; А). При увеличении времени инкубации плазмы ($T = 37^\circ\text{C}$) до 4-х часов (Рис 2; В) происходит изменение размеров наночастиц в сторону уменьшения их диаметров и увеличение количества фракций НЧ: 8 нм (15%) и 60 нм (85%). По-видимому, можно предположить, что происходило изменение размеров компонентов плазмы за счет образования новых типов липопротеинов, различных белковых, белок-липидных комплексов и др. (размер которых находится в диапазоне 50–100 нм, Рис 2; В) в процессе инкубирования плазмы в течение 4-часов без липосом. Последующее добавление как и «пустых» ФХ-липосом, так и липосом с α -ЛК в плазму без инкубации привело к незначительному уменьшению размеров и содержания компонентов в плазме (46 нм, 30%), и к появлению новой фракции, содержащей липосомальные наноконструкции с размерами 199 нм (70%) — «пустые» ФХ-липосомы; и 165 нм (70%) — α -ЛК-липосомы (Рис. 2; С, Е). В результате по-



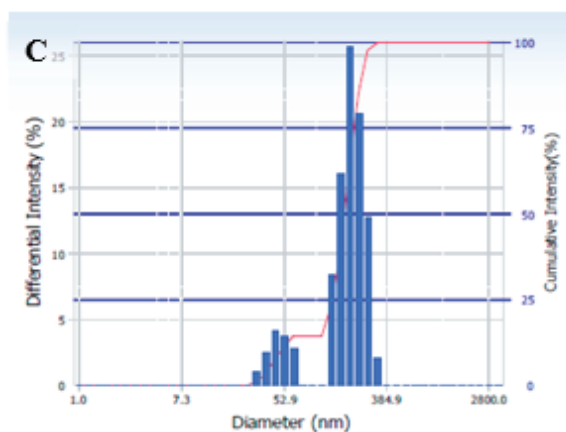
Intensity Distribution

Peak	Diameter (nm)	Std. Dev.
1	70.7	14.7



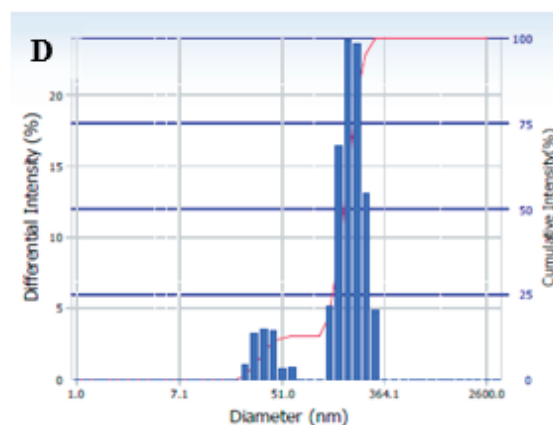
Intensity Distribution

Peak	Diameter (nm)	Std. Dev.
1	8.1	1.2
2	60.2	11.2



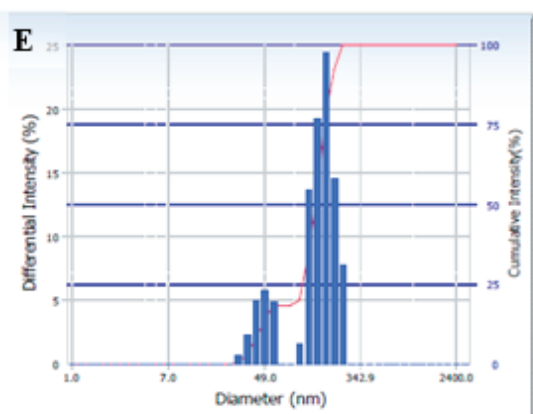
Intensity Distribution

Peak	Diameter (nm)	Std. Dev.
1	47.9	10.0
2	199.9	45.6



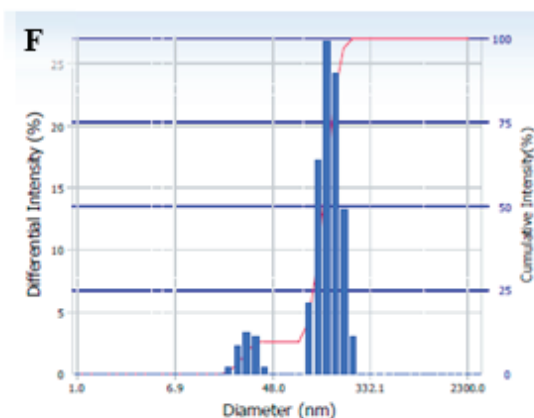
Intensity Distribution

Peak	Diameter (nm)	Std. Dev.
1	35.1	5.9
2	56.5	5.0
3	197.5	45.4



Intensity Distribution

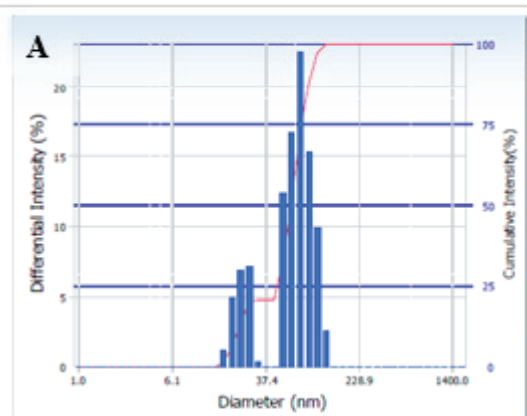
Peak	Diameter (nm)	Std. Dev.
1	46.9	8.7
2	165.4	37.0



Intensity Distribution

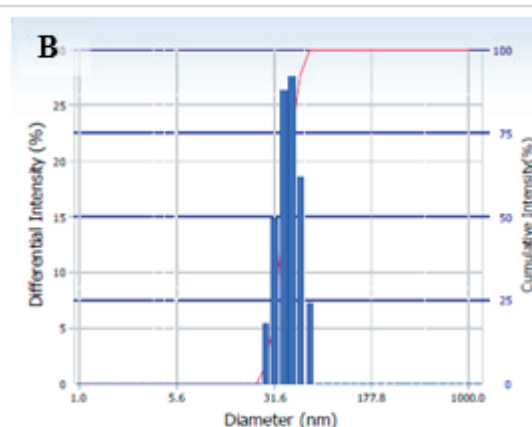
Peak	Diameter (nm)	Std. Dev.
1	29.0	5.1
2	149.8	32.4

Рис. 2. Распределение наночастиц от интенсивности светорассеяния: в плазме (здor. доноры) (A), через 4 часа (B); в плазме (здor. доноры) с пустыми липосомами (C), через 4 часа (D); в плазме (здor. доноры) с -ЛК-липосомами (E), через 4 часа (F)



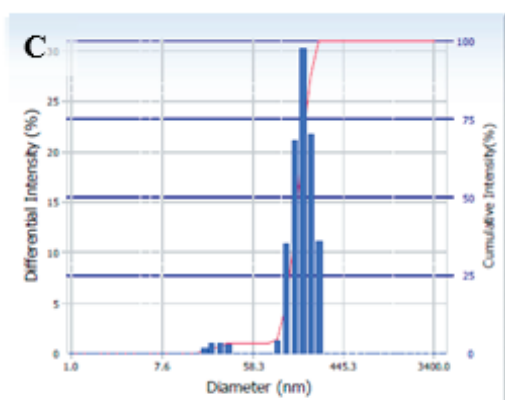
Intensity Distribution

Peak	Diameter (nm)	Std. Dev.
1	23.2	3.5
2	74.4	16.9



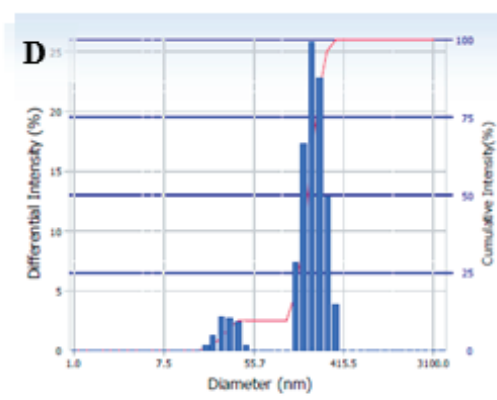
Intensity Distribution

Peak	Diameter (nm)	Std. Dev.
1	41.5	8.4



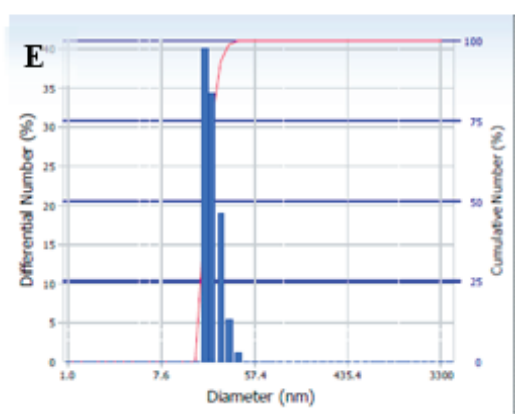
Intensity Distribution

Peak	Diameter (nm)	Std. Dev.
1	26.7	4.9
2	180.4	40.0



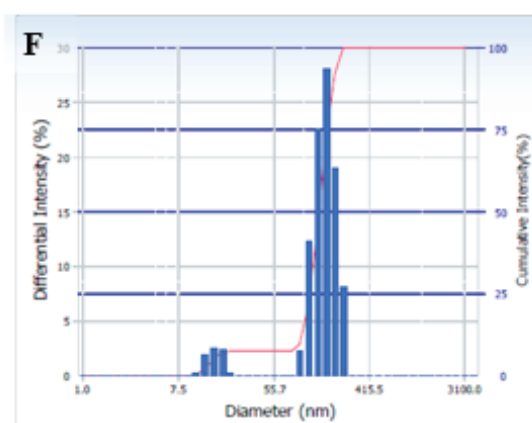
Intensity Distribution

Peak	Diameter (nm)	Std. Dev.
1	31.1	6.7
2	217.7	51.4



Intensity Distribution

Peak	Diameter (nm)	Std. Dev.
1	29.5	6.2
2	218.5	47.2



Intensity Distribution

Peak	Diameter (nm)	Std. Dev.
1	15.9	2.8
2	164.7	36.8

Рис. 3. Распределение наночастиц от интенсивности светорассеяния: в плазме (пациенты с ОНМК) (А), через 4 часа (В); в плазме (пациенты с ОНМК) с пустыми ФХ-липосомами (С), через 4 часа (D); в плазме (пациенты с ОНМК) с -ЛК-липосомами (Е), через 4 часа (F)

лученных данных было установлено, что при инкубации липосом в плазме в течение 4 часов их размеры практически не изменились (197 нм (70%) — «пустые» ФХ-липосомы; и 150 нм (75%) — α -ЛК-липосомы) (Рис. 2; D, F). Полученные данные исследования свидетельствуют об отсутствии агрегации липосомальных наноконструкций между собой и взаимодействия с компонентами плазмы, приводящими к изменению их размеров.

В дальнейшем, после проведения дополнительных исследований, планируется применение липосомальной формы α -ЛК при комплексной терапии острых нарушений мозгового кровообращения (ОНМК). Поэтому на завершающем этапе работы проводили исследования динамики изменения «пустых» ФХ-липосом и липосом с α -ЛК в плазме у пациентов с острой ишемией головного мозга в течение 4-х часов.

Эксперименты проводили *in vitro* на образцах крови, полученных у пациентов, перенесших острый ишемический инсульт. Образцы с полученными липосомами добавляли к плазме крови после чего проводили измерение размеров НЧ с помощью анализатора размеров частиц Delsa Nano C, (Beckman Coulter Inc., США) при их инкубировании в плазме ($T = 37^{\circ}\text{C}$) в течение 4 часов. Полученные данные обрабатывали в программе DelsaNano v3.73. Результаты, полученных исследований, представлены на рисунке 3.

В результате проведенных исследований было обнаружено, что плазма крови у пациентов, перенесших инсульт, состоит из небольших агрегатов различных белковых и белок липидных комплексов с размерами 25 нм (30%) и 75 нм (70%) (Рис. 3; A). При инкубировании данных образцов без липосом в течение 4-х часов происходило уменьшение размеров этих комплексов до 40 нм (Рис. 3; B). Добавление как «пустых» ФХ-липосом, так и липосом с α -ЛК в плазму без инкубации привело к появлению новой фракции, содержащей липосомальные наноконструкции с размерами 180 нм (85%) — «пустые» ФХ-липосомы; и 218 нм (95%) — α -ЛК-липосомы (Рис. 3; C, E) и к значительному уменьшению содержанию компонентов плазмы крови, причем размеры их не изменились. По-видимому, незначительное увеличение размеров самих липосом (от 140 до 180 или 218 нм (См. Рис. 1 — A, D;

Рис. 3 C, E) произойти в результате незначительных взаимодействий как и «пустых» ФХ-липосом, так и α -ЛК-липосом с компонентами плазмы (доноры с ОНМК) и образованию небольших агрегатов. При инкубировании и «пустых» ФХ-липосом в плазме (доноры с ОНМК) в течение 4-х часов происходило незначительное увеличение диаметра липосомальных конструкций от 180 нм до 217 нм (70%), в результате взаимодействия плазменных компонентов с липосомами, и, при этом, происходило незначительное увеличение содержания фракции с непрореагировавшими с липосомами плазменными компонентами 30 нм (30%) (Рис. 3; D). Инкубирование α -ЛК-липосом в плазме (ОНМК-пациенты) в течение длительного времени, наоборот, привело к уменьшению размеров НЧ (от 220 нм до 164 нм) и к незначительному образованию фракции, с плазменными компонентами (Рис. 3; F). Полученные результаты исследований свидетельствуют об отсутствии агрегации самих липосом, но незначительном изменении размеров «пустых» ФХ-липосом в результате взаимодействия с компонентами плазмы пациентов с ОНМК. Причем было отмечено, что липосомы с α -ЛК не образовывали агрегатов с плазменными компонентами. Полученные результаты можно объяснить тем, что липоевая кислота, по-видимому, стабилизирует липосомы за счет её взаимодействия с поверхностью мембраны (ФХ) и изменения её поверхностного заряда, в результате чего не происходит взаимодействия с компонентами плазмы и образования агрегатов.

Заключение

Таким образом в ходе работы было показано, что липосомы, содержащие α -липоевую кислоту по сравнению с «пустыми» фосфатидилхолиновыми липосомами стабильны при длительном хранении (в течение 18 месяцев при $T = +4^{\circ}\text{C}$), не образуют агрегаты и не изменяют размеры. Изучение методом ДРС взаимодействия липосом, содержащих α -липоевую кислоту с компонентами плазмы крови здоровых доноров и пациентов с ОНМК показало, что не происходило существенного изменения размеров диаметров наночастиц при инкубировании α -ЛК-липосом в этих системах в течение 4-х часов.

Литература:

1. А. Ю. Барышников. Наноструктурированные липосомальные системы как средство доставки противоопухолевых препаратов. // ВЕСТНИК РАМН, 2012, № 3, 24–31с.
2. J. Mahallagam, J. Nemunaitis et al. Phase-I study of intravenously administered ATI-1123, a liposomal docetaxel formulation in patients with advanced solid tumor. // Cancer Chemother Pharmacol., 2014, 74, 1241–1250 с.
3. В. А. Щелконогов, Сорокумова Г.М., О.А. Баранова А.В. Чеканов, К.Д. Казаринов и др. Липосомальная форма липоевой кислоты: получение и определение антиагрегационной и антиоксидантной активности.// Биомедицинская химия. 2016, 5, 577–583 с.
4. В. А. Щелконогов, Сорокумова Г.М., О.А. Баранова А.В. Чеканов, К.Д. Казаринов и др. Антиагрегационная эффективность липосомальной формы липоевой кислоты. (тезисы доклада, англ., русс.) Международная научно-практическая конференция «Биотехнологии в комплексном развитии регионов». 15–17 марта 2016, Москва.

5. Л. Л. Чайков. Метод динамического светорассеяния открывает новые возможности для медицинской диагностики. // Научные исследования, диагностика в медицине, 2014 г., <http://science.spb.ru/allnews/item/1768-metod-dinamicheskogo-svetorasseyaniya> (Дата обращения 28.09.17).
6. М. К. Campbell, & S. O. Farrell Biochemistry (5ed.). // Thomson Books Cole., 2006., 793 с.
7. van der Vusse G. J. Albumin as fatty acid transporter. // Drug Metab Pharmacokinet 2009, 24(4) с. 300–307.
8. S. Guo, X. Shi, F. Yang, L. Chen, E. J. Meehan, C. Bian, M. Huang. Structural basis of transport of lysophospholipids by human serum albumin. // Biochem J, 2009, с. 23–30.
9. O. S. Juliana, A. L. Elaine, D. C. Geovanni, M. C. Marzola, R. Domenico et.al. pH-Sensitive, Long-Circulating Liposomes as an Alternative Tool to Deliver Doxorubicin into Tumors: a Feasibility Animal Study. // World Molecular Imaging Society, Mol. Imaging Biol., 2016, (DOI: 10.1007/s11307-016-0964-7).
10. A. E. Tamer, V. P. Torchilin. Tumor-Targeted Nanomedicines: Enhanced Antitumor Efficacy In vivo of Doxorubicin-Loaded, Long-Circulating Liposomes Modified with Cancer-Specific Monoclonal Antibody. // Clin Cancer Res, 2009, (DOI:10.1158/1078-0432.CCR-08-2392).
11. Gert Storm, J. A. Daan. Crommelin. Liposomes: quo vadis? // research focus, PSTT Vol. 1, № 1, April 1998.

МЕДИЦИНА

Антибиотикорезистентность: взгляды и практика рекомендаций использования антибиотиков работниками фармации в Узбекистане

Мухсимов Фарход Мунисович, врач-пульмонолог

Центральная районная многопрофильная поликлиника Миробадского района г. Ташкента (Узбекистан)

Ливерко Ирина Владимировна, доктор медицинских наук, руководитель отдела;

Гафнер Наталья Владимировна, младший научный сотрудник;

Абдуллаева Вазира Абдукадыровна, младший научный сотрудник;

Мишина Инна Юрьевна, клинический ординатор

Республиканский специализированный научно-практический медицинский центр фтизиатрии и пульмонологии (г. Ташкент, Узбекистан)

Актуальность. Антибиотикорезистентность — естественная биологическая эволюция патогенных микроорганизмов, а человек — главный виновник антибиотикорезистентности. Неуклонное увеличение частоты встречаемости резистентности бактериальных патогенов к действию антибиотиков представляет собой реальную угрозу для здоровья народонаселения Мира. Проблему антибиотикорезистентности бактериальных патогенов эксперты Всемирной организации здравоохранения рассматривают как угрозу глобальной стабильности и национальной безопасности. По данным Центра по контролю и профилактике заболеваний, в Соединенных Штатах более 2 миллионов человек ежегодно заболевают инфекциями, которые устойчивы к антибиотикам [2, с. 23]. Исследования, проведенные в России, позволили установить, что в 2013 году антибиотикорезистентные штаммы составляют не менее 16% циркулирующих бактериальных патогенов. Исследования, проведенные в США, свидетельствуют о постоянном росте количества детей — носителей MRSA, доля которых в настоящее время превысила 10% детской популяции. Массовое и бесконтрольное, а часто неправильное их применение привело к ускорению мутаций и возникновению устойчивых бактерий в невиданных ранее масштабах. К сожалению, ситуация, которая сложилась, во многом вызвана безответственным отношением всего общества (как больных, так и врачей, работников фармации) к антибактериальным препаратам. Злую шутку сыграла привычка самостоятельно принимать антибиотики по любому поводу, при малейшем намеке на инфекцию. По оценкам американских ученых, в каждом втором случае антибиотики принимаются неоправданно или без рекомендации врача [2, с. 23]. Быстрой селекции антибиотикорезистентных штаммов бактериальных патогенов способствуют как

безрецептурный доступ к приобретению антибиотика, так и нерациональное использование антибактериальных средств [2, с. 24]. Именно поэтому проблема преодоления устойчивости микроорганизмов к препаратам, которые чаще всего используются в клинической практике, сегодня является такой актуальной. С чем связано такое серьезное отношение к данной проблеме? Что в настоящее время человечество может противопоставить такому стремительному росту устойчивости возбудителей? Создание новых антибиотиков? К сожалению, нет. Инновационные антибактериальные препараты выводятся на фармацевтический рынок относительно редко, а устойчивость к ним развивается, наоборот, очень быстро.

Сегодняшний антибактериальный кризис имеет еще одну особенность, которая заключается не только в формировании резистентности огромного количества микроорганизмов, но и в отсутствии препаратов, даже самых современных, к которым бы рано или поздно не формировалась устойчивость тех или иных возбудителей. Более того, появились бактерии, резистентные ко всем существующим на сегодня антибиотикам. Если в прошлом фармацевтическая промышленность решала проблему устойчивости путем производства более эффективных антибиотиков, то сегодня не существует никаких принципиально новых классов антибиотиков, пригодных для клинического применения в ближайшее время, а разработка новых препаратов обычно занимает около 10–15 лет [2, с. 24].

Единственным выходом сегодня является рациональное использование уже имеющихся в нашем арсенале антибиотиков, что позволит не только удержать рост резистентности к ним микроорганизмов, но и повысить эффективность лечения инфекционных заболеваний. В разрезе проблемы антибиотикорезистентности и борьбы с возбудителями инфекционных заболеваний

уместно вспомнить слова профессора факультета генетики и микробиологии Женевского университета Жюль-Клод Пешере: «Бактерии правят миром, они являются доминирующей формой жизни. Чтобы успешно бороться с бактериями, нужно научиться вести себя так, как ведут себя они. А бактерии всегда живут и взаимодействуют в популяции, для них характерны глобальные и скоординированные действия» [2, с. 24].

В Узбекистане антибактериальные препараты широко применяются и свободно могут приобретаться в аптечной сети без рецепта, несмотря на наличие законов, запрещающих их продажу без назначения врача.

Цель исследования: изучить профиль знаний, отношений и практик применения антибиотиков среди работников фармации.

Материал и методы исследования. Разработаны инструменты (вопросники) для проведения обследования определенных целевых групп — работников фармации. Опрос включал оценку области знаний, отношений и практик по 4 разделам: раздел А — вопросы для работников фармации об опыте работы, последнем курсе повышения профессиональной; раздел В — знания респондента в области применения антибиотиков при респираторных инфекциях, побочных эффектов и рисков применения антибиотиков для здоровья населения; раздел С — бытующие взгляды и убеждения в отношении антибиотиков; раздел D — практики потребления, рекомендаций и назначений антибактериальных препаратов. Опросы проводились на русском языке, включая вопросы с альтернативными ответами и градации степени согласия по шкале Ликерта. Данные опросов были введены интервьюерами в формат Excel, а затем экспортированы в SPSS для статистического анализа. Данные по каждому вопросу опросника были проанализированы по среднему значению и по частоте встречаемости, с составлением кросс-таблиц для демографических вопросов. Опросили 98 работников аптек, расположенных за пределами территории медучреждений в различных территориальных зонах Узбекистана.

Результаты и их обсуждение. Проведенное исследование по оценке практик использования антибактериальных препаратов показало, что антибиотики являются самым востребованным «товаром» среди населения. 57,1% работников фармации абсолютно согласны с утверждением, что «большинство наших клиентов уверены, что антибиотики нужны при кашле, простуде и гриппоподобных симптомах», что и заставляет их обращаться в аптеки. По данным работников фармации до 86,7% пациентов «всегда», «в большинстве случаев» и «часто» обращаются в аптеки за приобретением антибиотиков без рецепта и до 79,6% пациентов приходят за антибиотиками без предварительной консультации врача.

Поставленный перед респондентами-фармацевтами вопрос «Существует ли какие-нибудь риски для здоровья населения, связанные с употреблением антибиотиков?» показал, что 76 из 98 опрошенных работников

фармации (77,6%) подтвердили наличие существующих рисков при использовании антибиотиков и 22 из 98 опрошенных (22,4%) отрицали их наличие или затруднились ответить. Наиболее часто работники фармации соотносят применение антибиотиков с развитием проявлений диареи 74,5% (73 из 98 опрошенных), тяжелых аллергических реакций 55,1% (54 из 98 опрошенных), кандидозного стоматита 39,8% (39 из 98 опрошенных), сыпи 38,8% (38 из 98 опрошенных), рвоты/тошноты 34,7% (34 из 98 опрошенных), развитие устойчивости /резистентности к антибиотикам 34,7% (34 из 98 опрошенных) и головных болей 19,4% (19 из 98 опрошенных). Как не удивительно, но работники фармации не имеют настороженности в том, что с применением антибиотиков связано развитие резистентности к антибиотикам и в ранге факторов по значимости ей отведено последнее место. Необходимо отметить, что вне зависимости от признания рисков для здоровья от антибиотиков или их отрицания факт низкой настороженности в отношении антибиотикорезистентности остается крайне высоким и лишь одна треть (35,5%) или одна четвертая доля фармацевтов определяет ее значимость (22,7%).

Изучение уровня доступности работников фармации к информации по клиническим рекомендациям в назначении антибиотиков (показания, дозы, выбор препаратов) показал, что 62 из 98 опрошенных работников (63,4%) подтверждают утверждение о доступности к информации и лишь 36 из 98 опрошенных (36,6%) отмечают ограниченный доступ к достоверной информации. Результаты проведенного исследования показали, что руководством к советам по применению антибиотиков пациентам от работников фармации были «всегда», либо в «большинстве случаев», либо «часто»: клинические протоколы (29,6%), учебники (24,5%), фармацевтические справочники (61,2%), интернет (63,3%), обучающие материалы фармакологических компаний (73,5%), опыт коллег (60,2%) (рис. 1).

Анализ утверждений работников фармации об источниках, которыми они руководствовались при даче советов к применению антибиотиков показал среди них низкий удельный вес источников с высоким уровнем достоверности данных (клинические протоколы и учебники) и крайне высокий процент источников с малым уровнем достоверности (обучающий материал фармакологических компаний, интернет и опыт коллег подходов применения антибиотиков). Видимо данный факт и обусловил то, что в определенных клинических ситуациях большинство работников фармации проявляют ошибочное мнение и в 73,5% заблуждаются в своих утверждениях, что «антибиотики помогают быстрее выздороветь при бронхите» и в 71,4% — что «антибиотики помогают снизить частоту осложнений при острых респираторных инфекциях». Анализ градаций утверждений мнения в зависимости от доступности к достоверным источникам информации выявил особенности в утверждениях работников фармации (рис. 2–3).

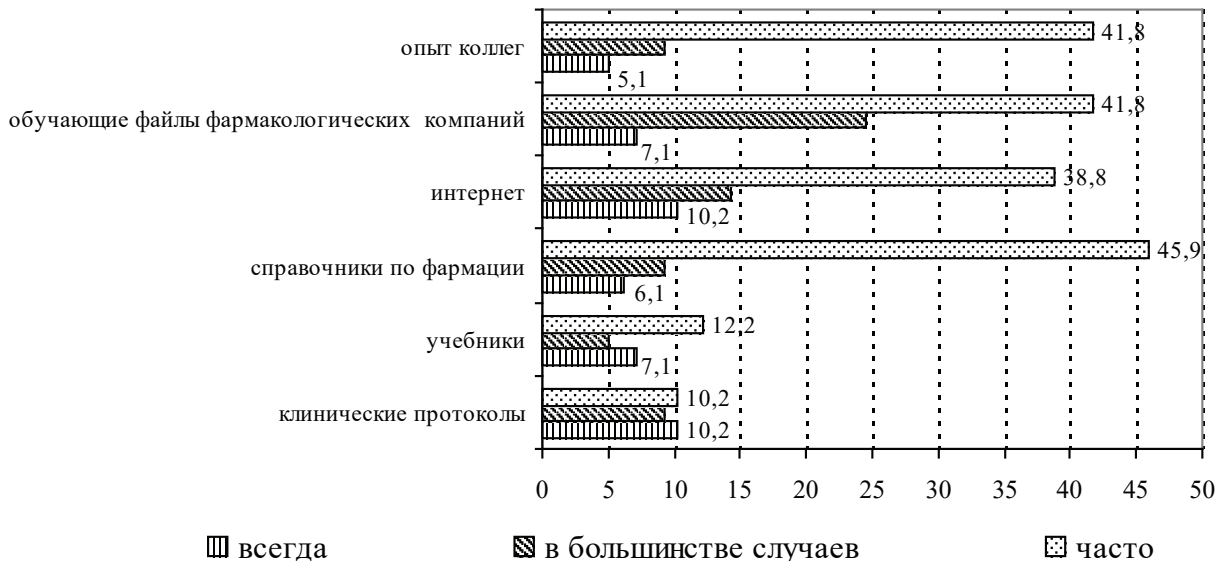


Рис. 1. Градации утверждений по использованию источников к советам по применению антибиотиков

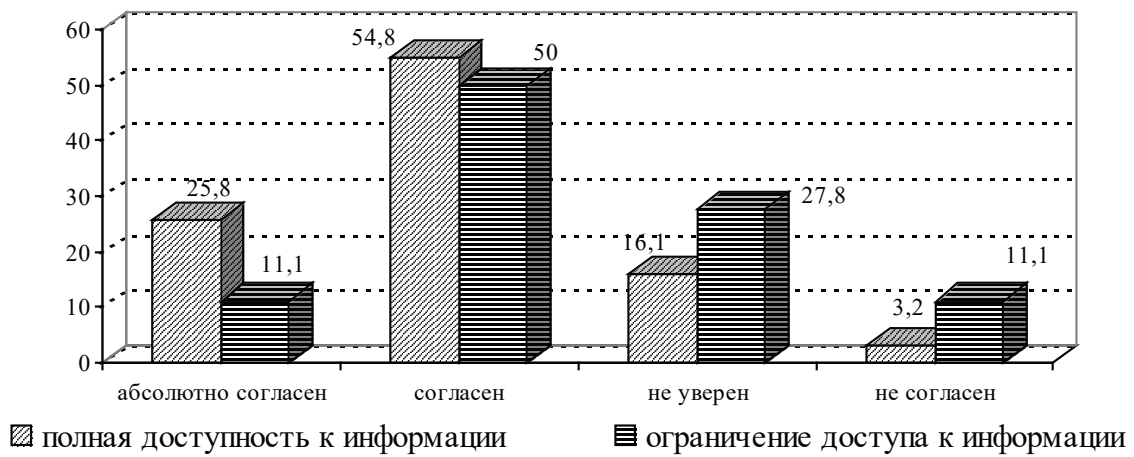


Рис. 2. Градации мнений, что «антибиотики помогают быстрее выздороветь при бронхите»

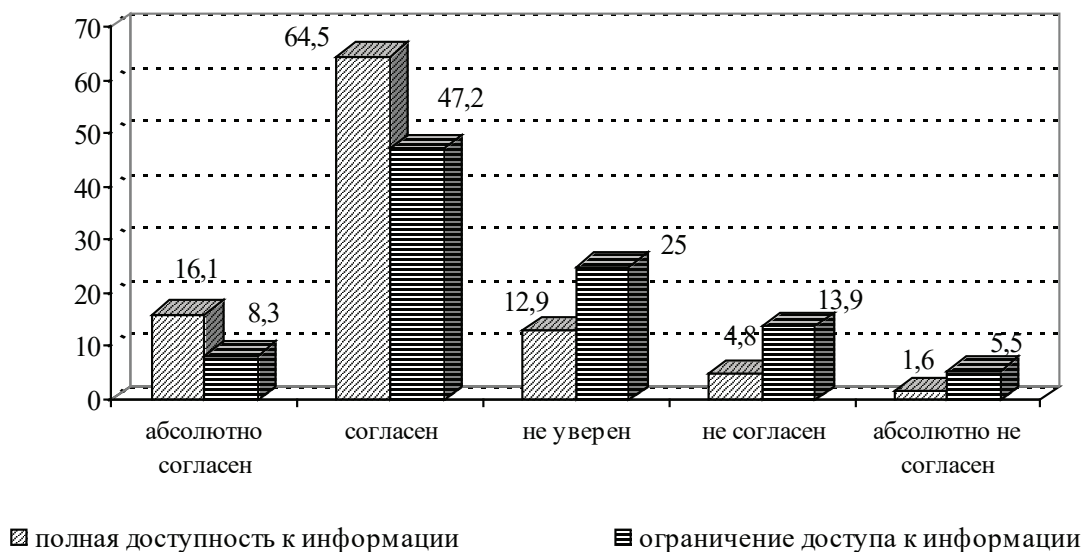


Рис. 3. Градации мнений, что «антибиотики помогают снизить частоту осложнений при острых респираторных инфекциях»

Отмечено, что фармацевты в своем большинстве имеют ошибочные мнения в отношении применения антибиотиков, в частности при острых респираторных инфекциях. Однако, фармацевты, отмечающие наличие ограниченного доступа к информации в 3,5 раза чаще не согласны с утверждением, что «антибиотики помогают быстрее выздороветь при бронхите» и что является правильным их мнением. Аналогичны и градации их

утверждений, что «антибиотики помогают снизить частоту осложнений при острых респираторных инфекциях» (рис. 3).

Изучение вопроса отношений к антибиотикам и оценка факторов, повышающих вероятность рекомендаций к назначению антибиотиков работниками фармации, показало, что имеются глубокие заблуждения по данной ситуации (табл. 1).

Таблица 1. Характеристика факторов, повышающих вероятность назначения антибиотиков, % (n=98)

Утверждение	Очень сильно решающий	Сильно	Умеренно	Очень мало	Никак
Насколько каждый из следующих факторов повысит вероятность того, что Вы порекомендуете антибиотик при острой респираторной инфекции неуточненной (вирусной или бактериальной) этиологии?					
Гнойные выделения из носа	31(31,6)	31(31,6)	13(13,3)	15(15,3)	8(8,2)
Продуктивный кашель с зеленой или желтой мокротой	25(25,5)	35(35,7)	24(24,5)	11(11,2)	3(3,1)
Продолжительность симптомов простуды более 3–4 дней	16(16,3)	33(33,7)	31(31,6)	13(13,3)	5(5,1)
Пациент утверждает, что ему/ей в прошлый раз при таких же симптомах стало лучше после назначения антибиотиков.	15(15,3)	31(31,6)	29(29,6)	19(19,4)	4(4,1)

Как видно из представленных данных таблицы 2, очень сильно решающими и сильно решающими факторами к рекомендациям назначения антибиотиков фармацевтами являются: гнойные выделения из носа (31,6%), продуктивный кашель с зеленой или желтой мокротой (25,5% и 35,7%, соответственно). К сильно решающим и умеренно решающим факторам рекомендациям назначения антибиотиков фармацевты относят продолжительность симптомов простуды более 3–4 дней (33,7% и 31,6%), а также — утверждение пациента, что «ему/ей в прошлый раз при таких же симптомах стало лучше после назначения антибиотиков» (31,6% и 29,6%). Эти факты определяются как необоснованные в назначении антибиотиков, повышая риск развития резистентности к ним. Среди большинства фармацевтов распространена твердая уверенность в том, что если в течение острой респираторной инфекции мокрота или выделения из носа изменились и стали из прозрачных мутными и из белых — желтыми или зелеными, это — признак бактериальной суперинфекции, что требует антибактериальной терапии. На самом деле, клиническими исследованиями доказано, что эти изменения вида мокроты/слизи являются вторичными и связаны с клетками воспаления и с отслаиванием поврежденных клеток, выстилающих просвет дыхательных путей, что является частью процесса естественного течения вирусной инфекции. Необходимо рассеять это, бытующее среди работников фармации, заблуждение, чтобы снизить необоснованное потребление

антибиотиков. Точно так же, продолжительность кашля во время простудного заболевания или острого бронхита, без сопровождающих его повышений температуры и изменений физикальных данных, не является показанием к назначению антибиотиков. Тем не менее, многие респонденты назвали этот фактор, оказывающим значительное влияние на их решение назначить антибиотики, отражая «порочные» стереотипы назначения антибиотиков работниками фармации: при ОРВИ в 48,9% случаях, при остром бронхите в 75,5%, при кашле более 3-х дней в 51,0% случаев, при кашле более 7 дней в 75,5% случаев и при повышении температуры неясной этиологии в 66,3% случаев (табл. 2).

Моделирование клинической ситуации «**Я, вероятно, буду рекомендовать антибиотики:** взрослым при кашле более 5 дней, при нормальной температуре» показало, что 27,5% фармацевтов поступят так «всегда», «в большинстве случаев» или «часто», а при клинической ситуации «**Я, вероятно, буду рекомендовать антибиотики:** взрослым с гнойным насморком более 5 дней, при нормальной температуре» — 68,3% поступят так «всегда», «в большинстве случаев» или «часто» (рис. 4).

Нами проанализированы данные моделирования клинических ситуаций в зависимости от доступа к медицинской информации и знаний о возможных рисках от антибактериальной терапии (табл. 3, 4).

Анализ результатов не дал достоверных различий в обоснованности использования антибиотиков в пред-

Таблица 2. Практика назначения антибиотиков работниками аптек, % (n=98)

Утверждение	всегда	в большинстве случаев	часто	иногда	никогда
Как часто фармацевты Вашей аптеки рекомендуют антибиотики при:					
ОРВИ	10(10,1)	9(9,2)	28(28,6)	38(38,8)	13(13,3)
Острым бронхите	11(11,2)	21(21,4)	42(42,9)	19(19,4)	5(5,1)
Кашле более 3-х дней	10(10,2)	20(20,4)	20(20,4)	35(35,7)	13(13,3)
Кашле более 7 дней	8(8,2)	27(27,6)	39(39,8)	17(17,3)	7(7,1)
Повышение температуры неясной этиологии	13(13,3)	29(29,6)	23(23,5)	23(23,5)	10(10,2)

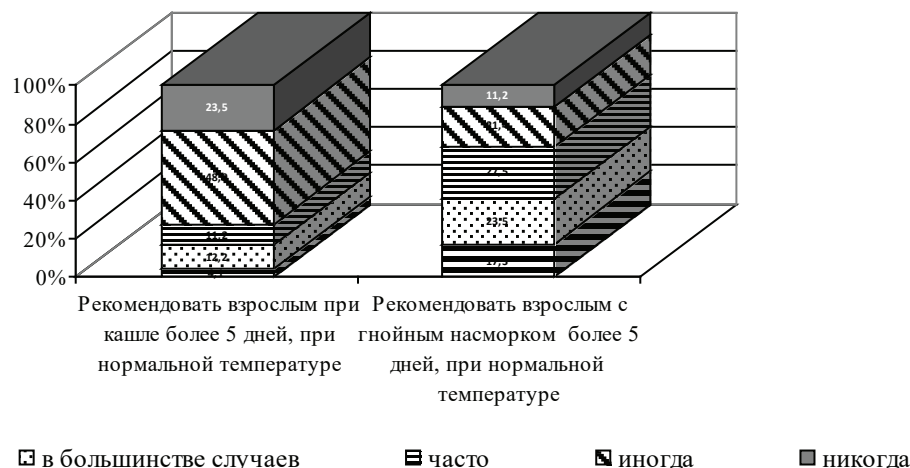


Рис. 4. Градации рекомендаций по клинической ситуации применения антибиотика

Таблица 3. Результаты моделирования клинической ситуации в зависимости от доступа к медицинской информации

Когорта фармацевтов	Я, вероятно, буду рекомендовать антибиотики: взрослым при кашле более 5 дней, при нормальной температуре, %				
	всегда	в большинстве случаев	часто	иногда	никогда
Полная доступность к медицинской информации, n=62	3(4,8)	8(12,9)	7(11,3)	48(48,4)	23(22,6)
Ограничение доступа к медицинской информации, n=36	1(2,8)	4(11,1)	4(11,1)	18(50,0)	9(25,0)
Когорта фармацевтов	Я, вероятно, буду рекомендовать антибиотики: взрослым с гнойным насморком более 5 дней, при нормальной температуре, %				
	всегда	в большинстве случаев	часто	иногда	никогда
Полная доступность к медицинской информации, n=62	15(24,2)	13(21,0)	16(25,8)	12(19,3)	6(9,7)
Ограничение доступа к медицинской информации, n=36	2(5,5)	10(27,8)	10(27,8)	9(25)	5(13,9)

ложенных клинических ситуациях в зависимости от доступа к медицинской информации, и они отразили достаточно высокий процент их необоснованной рекомендации 29% и 71% как при имеющимся доступе к информации, так и без него — 25% и 61,1%.

Анализ результатов не дал достоверных различий в обоснованности использования антибиотиков в предложенных клинических ситуациях в зависимости от признания рисков от приема антибиотиков, и они отразили достаточно высокий процент их необоснованной рекомен-

Таблица 4. Результаты моделирования клинической ситуации в зависимости от признания рисков антибактериальной терапии

Когорта фармацевтов	Я, вероятно, буду рекомендовать антибиотики: взрослым при кашле более 5 дней, при нормальной температуре, %				
	всегда	в большинстве случаев	часто	иногда	никогда
признающие риски, n=76	4(5,3)	11(14,5)	10(13,2)	36(47,4)	15(19,7)
отрицающие риски, n=22	-	1(4,5)	1(4,5)	12(54,6)	8(36,4)
Когорта фармацевтов	Я, вероятно, буду рекомендовать антибиотики: взрослым с гнойным насморком более 5 дней, при нормальной температуре, %				
	всегда	в большинстве случаев	часто	иногда	никогда
признающие риски, n=76	14(18,4)	20(26,3)	21(27,6)	14(18,4)	7(9,2)
отрицающие риски, n=22	3(13,6)	3(13,6)	5(22,7)	7(31,8)	4(18,2)

даци 32,8% и 72,4% как при признании возможных рисков и опасностей приема антибиотиков, так и без признания — 9% и 4,5%.

Результаты опроса показали, что те средства (парацетамол, НПВС, муколитики, средства растительного происхождения, иммуностимуляторы и витамины), которые являются более значимыми при острых инфекциях верхних дыхательных путей в большинстве случаев остаются без внимания для рекомендаций пациентам. Результаты опроса показали, что при обращениях с ОРВИ фармацевтами рекомендуются парацетамол в 52% случаев, НПВС — в 59,2% случаях, муколитики — в 69,8% случаях, иммуностимуляторы — в 39,8% случаях и витамины — в 49% случаях. (рис. 5).

Отношение фармацевтов к рекомендациям использования антибиотиков зачастую связаны с человеческим фактором как потребителей антибиотиков, так и их коллег, представляющих услуги (табл. 5).

До 37,7% фармацевтов подтверждают, что им трудно давать рекомендации не принимать антибиотики при острых респираторных инфекциях, потому что другие фармацевты советуют их принимать, а также 37,7% фармацевтов утверждают, что им трудно давать рекомендации не принимать антибиотики, когда пациенты их просят, даже если антибиотики не показаны.

Заключение. Знания, отношения и практика использования антибиотиков на уровне поставщиков медицинских услуг в лице работников фармации, отражают се-

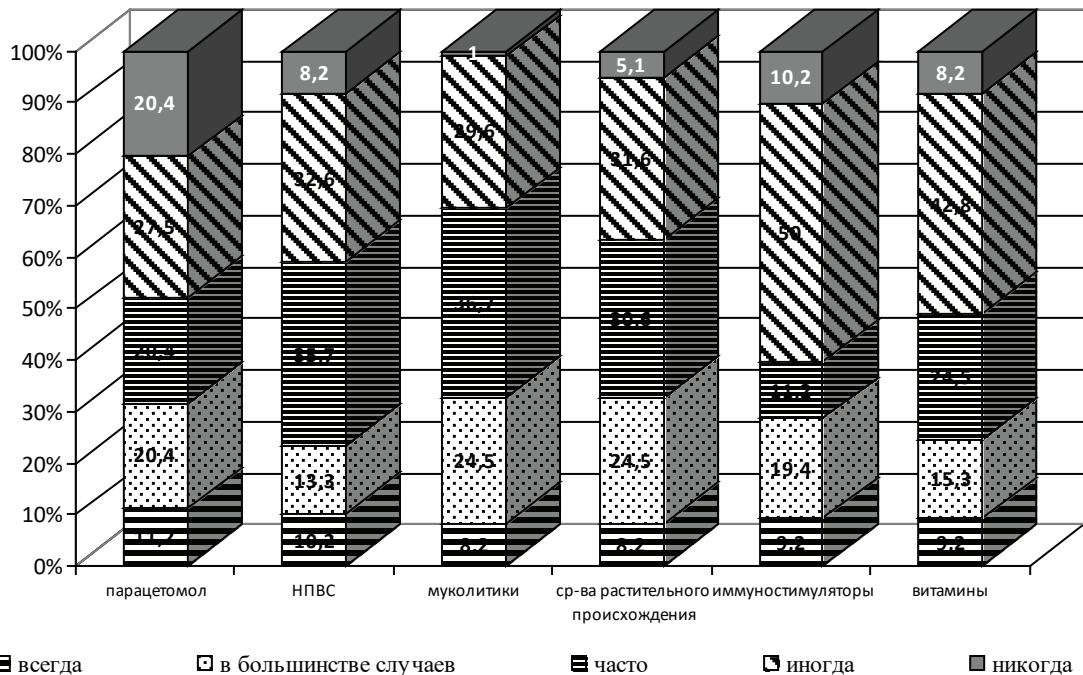


Рис. 5. Градации рекомендаций по применению препаратов, показанных при острых инфекциях верхних дыхательных путей

Таблица 5. Характеристика поведенческих факторов, % (n=98)

Утверждение	Абсолютно согласен	Согласен	Не уверен	Не согласен	Абсолютно не согласен
Мне трудно давать рекомендации не принимать антибиотики при острых респираторных инфекциях, потому что другие фармацевты советуют их принимать	5(5,1)	32(32,6)	29(29,6)	30(30,6)	2(2,0)
Мне трудно давать рекомендации не принимать антибиотики, когда пациенты их просят, даже если антибиотики не показаны	6(6,1)	31(31,6)	32(32,6)	24(24,5)	5(5,1)

рзные проблемы, приводящие к росту необоснованного и нерационального применения антимикробных препаратов. Учитывая частоту, с которой пациенты консультируются с фармацевтами по поводу лечения, не обращаясь к врачу они должны быть включены в целевую аудиторию национальной стратегии поддержки рационального применения антибиотиков. Исследование отразило острую потребность в повышении уровня знаний фармацевтов в вопросах правильного применения антибиотиков, побочных эффектах и рисках антибиотикотерапии, что требует разработки и предоставления работникам фармации лаконичных, научно-обоснованных руководств по антибиотикотерапии при распространенных заболеваниях. Кроме того, фармацевтов следует обучить критической оценке маркетинговой информации и обучающих материалов, распространяемых фармацевтическими компаниями, учитывая частоту, с которой они обращаются

к таким материалам. Полезным источником информации могут быть приложения к фармакологическим справочникам и мини-справочники, так как фармацевты зачастую получают информацию именно из справочников. Обучение фармацевтов должно поддерживать научно-обоснованные подходы к рекомендациям по антибиотикотерапии и альтернативному симптоматическому лечению. Необходимо проводить обучение фармацевтов навыкам эффективного общения с потребителями, позволяющим рекомендовать соответствующее случаю лечение и объяснить, почему нужен или не нужен антибиотик, что с большой вероятностью позволит снизить уровень потребления антибиотиков. Также проводимые образовательные тренинги должны быть направлены на обучение фармацевтов чутко реагировать на нужды пациента, в то же время не позволяя желанию пациента повлиять на рекомендации по поводу антибиотикотерапии.

Литература:

1. Синопальников А. И., Романовских А. Г. Внебольничные инфекции нижних дыхательных путей у взрослых: рекомендации для практикующих врачей// Дыхание. Пульмонология и оториноларингология. — 2012. — с-2—14.
2. Проблема антибиотикорезистентности и возможности фитотерапии в лечении респираторных инфекций у детей /С.Кривопустов, Т. Крючко, А. Абатуров// Современная педиатрия. — 2014. — 1(57). — с. 23—28.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Некоторые проблемы и перспективы Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и интеграции предприятий Кыргызской Республики с предприятиями ЕАЭС в условиях глобализации

Айткеева Акжибек Акбаралыевна, аспирант;

Джаныбеков Улан Джаныбекович, аспирант;

Айткеев Аскар Акбаралыевич, аспирант

Кыргызский государственный технический университет имени И. Раззакова (г. Бишкек)

Материал статьи посвящен актуальной научно-практической задаче — анализу некоторых проблем интеграции Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и их решению. Статья вводит в научный обиход новые термины: пакетное решение ЕАЭС, пакетное обязательство члена ЕАЭС, пакетная экономическая политика ЕАЭС, пакетная промышленная политика ЕАЭС и национальная внешнеэкономическая политика члена ЕАЭС — для запуска ранее предложенного пакетного процесса интеграции, усиления интеграции ЕАЭС. В статье также анализируются проблемы и перспективы интеграции предприятий Кыргызской Республики с предприятиями ЕАЭС.

Ключевые слова: глобализация, интеграционные процессы, Евразийский экономический союз, Евразийский союз, пакетное решение ЕАЭС, пакетное обязательство члена ЕАЭС, пакетная экономическая политика ЕАЭС, пакетный проект ЕАЭС, пакетный процесс интеграции ЕАЭС, базовый консолидирующий фактор, усиление интеграции, Европейский союз, информационная система предприятий Кыргызской Республики

В современных условиях процесс глобализации задает основную динамику экономического роста и определяет место отдельных государств — в том числе стран, состоящих в различных экономических и политических союзах, — в мировом сообществе.

В наши дни мировая экономика характеризуется высоким динамизмом изменений и глобализацией процессов экономической интеграции. Следуя требованиям времени, государства — члены Евразийского экономического союза (ЕАЭС) стремятся к интеграции как на региональном, так и на международном уровне.

В настоящее время в ЕАЭС входят: Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация.

29 мая 2014 года в Астане президентами Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации был подписан Договор о ЕАЭС, вступивший в силу 1 января 2015 года.

ЕАЭС не имеет политических целей, а стремится удовлетворить экономические интересы, обеспечить взаимовыгодные условия для входящих в него стран с целью дальнейшего развития и укрепления экономических отношений.

ЕАЭС — международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учрежденная Договором о ЕАЭС.

В результате роста процесса глобализации мир становится еще более связанным и еще более зависимым от всех его субъектов. В целом глобализацию мировой экономики можно охарактеризовать как усиление взаимозависимости национальных экономик, взаимовлияния и взаимопереплетения различных сфер и процессов в мировом хозяйстве.

Само явление глобализации носит противоречивый характер.

Формирование и интеграция экономических союзов различных государств имеет как объективные, так и субъективные преимущества и порождает соответствующие проблемы в объективных условиях глобализации мировой экономики.

Процессы интеграции экономических союзов различных государств в условиях роста динамизма глобализации мирового рынка и обострения вызовов и угроз в мире, исходящих от нынешних источников глобальных внешнеполитических напряжений, сталкиваются с различными проблемами.

Например, выход Британии из Европейского союза (ЕС), который получил в мировом сообществе название «Brexit» (Брексит). Связанные с выходом события свидетельствуют о том, что даже у длительно существующего интеграционного объединения государств с единым экономическим рынком возникают проблемы, несмотря на то что перед этим более 40 лет последовательно формировалось единое экономическое, социальное и правовое пространство. Был пройден очень долгий путь от простого к сложному, тщательным образом учтен накопленный опыт, гармонизированы интересы отдельных стран и европейского сообщества в целом.

Не вдаваясь в подробный анализ причин и закономерностей этого явления, сейчас можно сказать одно: Брексит — результат решения британцев о выходе страны из ЕС, и Британия выходит из ЕС.

Евразийский экономический союз — относительно новая организация по сравнению с Европейским союзом. Как видим, даже у долгое время существующей организации могут возникнуть проблемы типа Брексита.

А для новой организации в современных условиях усиления динамизма глобализации мирового рынка и обострения вызовов и угроз в мире такая проблема более чем актуальна.

Иначе говоря, ЕАЭС, возможно, в ближайшие годы может ожидать судьба ЕС. В частности, те или иные государства могут выйти из состава ЕАЭС.

Потому что еще есть много проблем, от грамотного решения которых во многом зависит будущая жизнеспособность ЕАЭС и его дальнейшая интеграция.

К формальной проблеме, препятствующей развитию интеграции государств — членов ЕАЭС, можно отнести выбор неперспективного названия объединения государств при его образовании, а именно, включение в исходный проект названия — «Евразийский союз» — слова «экономический», после чего объединение стало называться «Евразийский экономический союз».

В связи с этим нами в статье [3] было выдвинуто и обосновано предложение устранить исходную формальную проблему укрепления и развития интеграции государств — членов ЕАЭС, содержащуюся в его названии, путем исправления неперспективного названия объединения.

Для этого мы предлагали название «Евразийский экономический союз» (ЕАЭС) заменить на «Евразийский союз» (ЕАС).

На пути к единому экономическому рынку ЕАЭС в условиях роста динамизма глобализации мирового рынка лежит еще много препятствий, в том числе противоречий национальных интересов, которые будут возникать или проявляться в ходе внутреннего взаимодействия членов ЕАЭС, а также при взаимодействии с другими международными организациями региональной экономической интеграции и отдельными странами.

Очередное заседание Евразийского межправительственного совета состоялось 7 марта 2017 года в Биш-

кеке. В нём приняли участие главы правительств стран Евразийского экономического союза — председатель правительства Российской Федерации Д. Медведев, премьер-министр Республики Армения К. Карапетян, премьер-министр Республики Беларусь А. Кобяков, премьер-министр Республики Казахстан Б. Сагинтаев, премьер-министр Кыргызской Республики С. Жээнбеков. Они обсудили интеграционную повестку Евразийского экономического союза.

Об этом заседании Евразийского межправительственного совета «Российская Газета» 9 марта 2017 года писала [4]: «Они планировали обсудить интеграционную повестку Евразийского экономического союза. Процессы эти в последнее время идут совсем непросто... В конце концов, в ЕАЭС никто никого насильно не держит, добавил глава кабинета министров России Дмитрий Медведев... Глава кабинета министров Белоруссии Андрей Кобяков пришел к выводу, что никаких прорывных успехов в евразийской интеграции нет. Впрочем, Минск от нее пока не отказывается. »Беларусь согласна двигаться вперед, но мы против того, чтобы делать вид, что мы движемся вперед«, — заявил Кобяков».

Как видим, высказывания А. Кобякова, Д. Медведева свидетельствуют о том, что назрела необходимость в пересмотре механизмов принятия решений ЕАЭС, а именно, в разработке и внедрении новых прогрессивных механизмов принятия решений и обязательств по их выполнению.

На этом заседании российский премьер Д. Медведев также заметил, что перенос партнерами по ЕАЭС двусторонних проблем в общие дела ЕАЭС сродни попыткам шантажа, и заодно напомнил, какие преференции члены объединения получают от евразийской интеграции.

Но, видимо, прежние механизмы принятия решений ЕАЭС уже не способны дать новый мощный импульс развитию экономических связей. Они уже сыграли свою роль.

Кроме того, еще не изменилось внутреннее содержание стран — членов ЕАЭС, которое в условиях динамичной глобализации мировой экономики может вступить в противоречие с целями и задачами ЕАЭС.

По нашему мнению, процессы глобализации мировой экономики могут ослабить принятые в рамках прежних механизмов решения ЕАЭС и стать одной из причин торможения экономической интеграции стран ЕАЭС. Это происходит из-за того, что государства ЕАЭС имеют различные национальные интересы и не однонаправленные векторы внешней политики, что при отсутствии поэтапных базовых принципиальных консолидирующих факторов ведет к ослаблению интеграции.

Страны — члены ЕАЭС, понимая сложность и противоречивость современной ситуации на мировом рынке, должны стремиться к отысканию путей позитивного решения имеющихся проблем и противоречий.

На наш взгляд, ЕАЭС должен придавать большое значение механизму принятия решений ЕАЭС, а также соз-

данию системы, гарантирующей выполнение принятых его членами обязательств, в качестве неременного условия успешного продвижения интеграционных процессов ЕАЭС.

В связи с этим предлагаем внедрить новые прогрессивные механизмы принятия решений ЕАЭС, гарантирующие выполнение членами союза обязательств.

Новые механизмы принятия решений ЕАЭС должны отличаться от существующих практичностью, гибкостью и возможностью дробления противоречивых задач на подзадачи.

Такие механизмы позволили бы в современных условиях усиливающейся глобализации мирового рынка и обострения вызовов и угроз в мире минимизировать и поэтапно преодолевать противоречия национальных и евразийских интересов, включая противоречия двусторонних соглашений и евразийских интересов, и углублять интеграционные процессы ЕАЭС.

Как представляется, без новых механизмов принятия решений ЕАЭС, гарантирующих выполнение взятых странами — членами союза обязательств, в ближайшие годы не стоит ожидать ощутимых результатов интеграции в ЕАЭС, более того, могут проявиться негативные настроения участников ЕАЭС, их населения.

С необходимостью внедрения новых механизмов неразрывно связан вопрос введения в научный обиход новых терминов, среди которых, по нашему мнению, наиболее актуальны словосочетания: «пакетное решение ЕАЭС», «пакетное обязательство члена ЕАЭС», «пакетная экономическая политика ЕАЭС», «пакетная промышленная политика ЕАЭС» и «национальная внешнеэкономическая политика члена ЕАЭС».

Поскольку государства — члены ЕАЭС входят в союз как субъекты экономических отношений и как деятельные их участники, эти новые научные термины смогут точнее отражать формирование и разработку поэтапных задач интеграции ЕАЭС, а также результаты интеграции.

Так, для ЕАЭС перспективными будут научная разработка и реализация пакетных решений ЕАЭС и пакетных процессов интеграции ЕАЭС с целью развития интеграции в объединении.

Начальным пакетным решением ЕАЭС, как представляется, должно стать пакетное решение о пакетной экономической политике ЕАЭС, учитывающее специфику экономик стран — участников ЕАЭС, причем по всем отраслям их экономик.

Последующими пакетными решениями ЕАЭС станут, например, пакетные решения ЕАЭС: о пакетной промышленной политике ЕАЭС; о национальной внешнеэкономической политике члена ЕАЭС и другие.

Пакетные решения ЕАЭС и пакетные обязательства членов ЕАЭС станут поэтапными базовыми принципиальными консолидирующими факторами в условиях динамичной глобализации мировой экономики.

Для такого утверждения есть основания, так как решающим критерием оценки региональных экономических

соглашений является то, насколько существенное различие проводят они между странами — участниками экономического соглашения и теми государствами, которые в этих соглашениях не участвуют. А также то, как определена экономическая политика в отношении третьих стран.

Поэтапные базовые принципиальные консолидирующие факторы в современных условиях роста динамизма глобализации мирового рынка и обострения вызовов и угроз в мире обеспечат запуск пакетных процессов интеграции ЕАЭС, то есть будут способствовать усилению интеграционных процессов.

На наш взгляд, общий макроэкономический эффект от членства в ЕАЭС для каждой страны-участницы состоит в быстром росте следующих факторов, при условии научной разработки и внедрения пакетных решений ЕАЭС, пакетных обязательств члена ЕАЭС, пакетной экономической политики ЕАЭС, пакетных проектов ЕАЭС и пакетных процессов интеграции ЕАЭС с целью развития интеграции в объединении:

- устойчивый и стабильный рост ВВП, выравнивание уровней экономического развития стран — членов ЕАЭС;
- рост благосостояния граждан стран ЕАЭС вследствие увеличения занятости населения;
- рост уровня заработной платы благодаря снижению издержек и повышению эффективности и производительности труда;
- снижение цен на услуги и товары за счет устранения торговых ограничений, уменьшения логистических издержек от перевозки сырья и экспорта товара;
- рост производства, соответствующий увеличению спроса на товары и услуги.

Глобализация мировой экономики усиливает взаимозависимость национальных экономик и проявляется в синхронизации экономических процессов стран.

Значительную роль в глобальных интеграционных процессах экономики играют внешнеэкономические связи. В настоящее время для развития мировых хозяйственных связей характерны динамизм и диверсификация видов и форм внешнеэкономической деятельности. Одной из существенных тенденций в развитии мировых хозяйственных связей выступает диверсификация форм сотрудничества.

В рамках вступления Кыргызской Республики в Евразийский экономический союз (ЕАЭС) государству необходимо менять модель экономики Кыргызской Республики с реэкспортной на производственную, возрождать промышленность, создавать новые предприятия экономики.

Необходимо развитие тех отраслей, которые имеют потенциал для создания региональных производственных цепочек. В сельском хозяйстве развитие кооперации и перерабатывающей промышленности должны быть приоритетными направлениями.

Перспективны создание энергетического рынка, а также реализация транспортной политики страны, не имеющей выхода к морю.

Кыргызской Республике необходимо определить, какие виды продукции она должна производить, которые были бы

востребованы странами ЕАЭС, а также определить, чем экономика республики привлекательна для инвесторов.

Исходя из этой точки зрения должна быть выработана соответствующая национальная экономическая и промышленная политика.

На текущем этапе одной из проблем интеграции предприятий Кыргызской Республики с предприятиями других государств Евразийского экономического союза является отсутствие соответствующей информационной системы предприятий страны.

Для решения проблем интеграции предприятий Кыргызской Республики с ЕАЭС прежде всего необходимо разрабатывать информационную систему предприятий Кыргызской Республики для сети трансфера технологий, субконтрактинга и кооперации предприятий ЕАЭС, которая естественным образом должна быть создана в ближайшие 2–3 года.

Создание информационной системы предприятий Кыргызской Республики позволит оптимизировать процесс производства и существенно повысить конкурентоспособность как на уровне предприятий Кыргызской Республики, так и на уровне ЕАЭС.

А евразийская сеть трансфера технологий, субконтрактинга и кооперации предприятий ЕАЭС как общий информационный ресурс образует евразийскую информационную систему предприятий.

Центром системы станет интегрированный в нее единый реестр сведений о предприятиях ЕАЭС.

А функционирование названной евразийской сети в конечном итоге должно обеспечить увеличение темпов

роста и объемов производства предприятий в государствах — членах ЕАЭС.

В данных условиях перспективы интеграции предприятий Кыргызской Республики с предприятиями остальных государств ЕАЭС станут более широкими, конкретными и экономически выгодными.

Создание информационной системы предприятий Кыргызской Республики прежде всего обеспечит оптимизацию процессов производства и качественно усилит конкурентоспособность как на уровне предприятия, так и на уровне региона; повысит эффективность деятельности предприятий в целом и даст возможность использовать освободившиеся финансовые, организационные и человеческие ресурсы для развития новых направлений и новых предприятий республики.

Евразийский экономический союз проходит непростой путь становления, ЕАЭС предстоит развиваться в условиях роста динамизма глобализации мирового рынка и обострения вызовов и угроз в мире, исходящих от нынешних глобальных внешнеполитических напряжений.

ЕАЭС может стать выразителем интересов большинства государств постсоветского пространства, экономическим мостом между Евросоюзом и активно развивающимся Китаем.

Успехи экономического развития каждой страны — члена ЕАЭС смогут убедить другие страны присоединиться к ЕАЭС. Уже в ближайшие годы ЕАЭС может расширяться и может стать крупным субъектом мировой экономики.

Литература:

1. Загладина Н. Глобальное информационное общество и Россия // Мировая экономика и международные отношения. — 2009. — № 7. — С. 34–41.
2. Ткачук С. П. Потенциал расширения и углубления евразийской экономической интеграции // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. — 2014. — № 15. — С. 52–62.
3. Айткеев А. А., Джаныбеков У. Д., Айткеева А. А. Решение исходных проблем интеграции Евразийского экономического союза (ЕАЭС): переименование ЕАЭС в Евразийский союз (ЕАС) и его перспективы в пакетных проектах ЕАС // Международный научный журнал «Молодой ученый». — 2016. — № 22. — С. 134–137.
4. Кузьмин В. И не нужно ничего доказывать // газета «Российская Газета» № 48(7214). — 2017. — 9 марта. — С. 2.

Проблемы перехода российских аудиторских организаций на международные стандарты аудита

Архипова Алина Евгеньевна, магистр
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Цель статьи — выявить проблемы перехода аудита с российских стандартов к международным стандартам аудита. Исходя из того, что существуют пробелы в российских стандартах, некоторые положения МСА содержат концепции и процедуры, отсутствуют в российских стандартах, и во время полного признания МСА в России будет происходить ряд значительных изменений.

Ключевые слова: аудит, российские стандарты, международные стандарты аудита, финансовая отчетность, аудиторская деятельность

Effect of the transition of the audit approach from Russian standards to international audit standards (ISA)

Arkhipova Alina Evgenievna
Kazan (Privolzhsky) Federal University

The purpose of the article is to identify the problems of the transition of the audit from Russian standards to international audit standards. Based on the fact that there are gaps in the Russian standards, some provisions of the MCA contain concepts and procedures that are not in Russian standards, and during the full recognition of MCA in Russia a number of significant changes will occur.

Keywords: audit, Russian standards, international audit standards, financial reporting, auditing activities

В настоящее время актуальной проблемой современного аудита в России в связи с законодательными изменениями является применение международных стандартов аудита.

29 ноября 2016 года вступил в силу Приказ Минфина России от 09.11.2016 № 207н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории РФ». Данным документом на территории РФ введены в обращение 18 международных стандартов аудита (МСА) [3]. Также Приказом Минфина России от 24.10.16 № 192н введено в действие 30 международных стандартов аудита (МСА) [4], которые применяются в обязательном порядке уже с 1 января 2017 года [3].

Подтверждение достоверности финансовой отчетности (с точки зрения ее форм и элементов) невозможно без использования международных стандартов аудита (МСА). Основная цель МСА — предоставить всем аудиторам и проверяемым лицам единые стандарты, которые содержат все необходимые вопросы аудита, формирования и выражения мнения аудита, которые служат основой для оценки качества его работы [7, с. 52].

Отношения между МСФО и МСА проявляются в единстве терминологии и в использовании МСФО аудиторами в целом и в качестве критерия соответствия подтвержденных финансовых отчетов установленным стандартам.

Значительное влияние на развитие аудиторской деятельности в Российской Федерации было обеспечено положениями Федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ, который вступил в силу с 1 января 2009 года [2]. Этот закон внес существенные изменения в регулирование аудиторской деятельности, в частности, было отменено лицензирование аудиторской деятельности, введено требование обязательного членства аудиторов и аудиторских организаций в аудиторах СРО. Определены также критерии проведения обязательного аудита.

Дальнейшее развитие аудиторской деятельности связано с переходом на МСА, принятым Международной федерацией бухгалтеров (МФБ). Миссия МФБ направлена на развитие и укрепление позиции профессии бухгалтера, постоянное повышение качества аудита.

Законодательная основа, определяющая признание и применение МСА в Российской Федерации, была создана в 2014 году. Федеральный закон № 403-ФЗ от 1 де-

кабря 2014 года «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» внес изменения в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» в отношении перехода на МСА, особенности аудита банков и правила независимости аудиторов при его проведении [1].

Отдельные МСА были введены Министерством финансов России на территорию страны. Итак, с 1 января 2017 года в Российской Федерации 48 МСА были введены в действие в соответствии с приказом Минфина России от 24.10.2016 № 192н.

МСА следует представлять как единый международный базовый принцип и стандарты, которые все аудиторы должны соблюдать в ходе аудита. МСА содержит основные принципы, необходимые процедуры, рекомендации по применению принципов и процедур. Все стандарты состоят из введения, разделов, определяющих сущность стандарта, приложений [6, с. 9].

Применение МСА станет обязательным для аудиторов, аудиторских организаций, аудиторов СРО, аудированных лиц, заключивших контракты на предоставление аудиторских услуг. Введение положений МСА в деятельность аудиторских организаций может служить гарантией качества предоставления аудиторских услуг. Практика зарубежных стран показывает, что проведение аудита без применения стандартов невозможно, поскольку аудит рассматривается как процедура подтверждения достоверности финансовой отчетности, которая должна быть стандартизирована.

Анализируя список изменений, вступивших в силу после признания МСА, можно отметить, что многие из них относятся к услугам, которые сопровождают аудит. Например [8, с. 214]:

- не составляют секретную информацию аудита о заключении контракта на предоставление услуг, связанных с аудитом;
- права и обязанности проверяемых лиц распространяются на услуги, сопровождающие аудит;
- аудиторские организации (индивидуальные аудиторы) обязаны хранить документы, полученные или скомпьютеризованные при оказании услуг, сопровождающих аудит, в течение не менее пяти лет после года их увольнения (ранее только аудиторские документы) и т.д.

Это связано с тем, что изначально в российских нормативных документах уделено должное внимание аудиторской деятельности, а право собственности на другие услуги плохо определено.

Во-вторых, изменения касаются предоставления обязательного аудита и проведения торгов для покупки аудиторских услуг. Аудит финансовой отчетности, включенной в проспект ценных бумаг, станет обязательным и может выполняться исключительно аудиторской фирмой.

В-третьих, в дополнение к перечисленным изменениям необходимо отметить разъяснение мер влияния, применяемых к аудиторским организациям или отдельным аудиторам Министерством финансов. Например, может быть выдан ордер, исключающий организацию из реестра аудиторов и аудиторских организаций для таких нарушений, как [9]:

- участие в предпринимательской деятельности, за исключением предоставления аудиторских и других сопутствующих услуг;
- нарушение требований к независимости аудитора (аудиторской организации);
- нарушение требования о составлении документов на русском языке;
- нарушение требования о сохранении документов.

В-четвертых, можно идентифицировать изменения, связанные с аудиторскими сертификатами. В соответствии с новыми правилами сертификат аннулируется, если аудитор не участвует в его профессиональной аудиторской деятельности в течение трех последовательных календарных лет (ранее — два года).

Следует отметить, что практическое выполнение требований МСА приведет к значительному увеличению ко-

личества процедур аудита и объема данных, необходимых для анализа и подтверждения финансовой отчетности проверяемых организаций, возрастающей роли аудиторского заключения в оценке финансово-хозяйственной деятельности участников рынка. Несомненно, внедрение МСА окажет влияние не только на деятельность аудиторов, аудиторских организаций, но и на деятельность проверяемых лиц. В связи с требованиями МСА в отчете о ревизии будет содержаться как мнение аудитора о достоверности финансовой отчетности проверяемого лица, так и раскрытие важных аспектов его финансово-хозяйственной деятельности [7, с. 53].

Позитивная сторона изменений, внесенных в МСА в отчете о ревизии, заключается в том, что она будет содержать расширенную информацию для внутренних и внешних пользователей финансовых отчетов. В свою очередь, раскрытие дополнительной информации в отчете аудитора позволит пользователям финансовой отчетности принимать более обоснованные экономические решения, оценивать прошлые, настоящие и будущие события в деятельности организации.

Внедрение МСФО и МСА, безусловно, приведет к увеличению роли и общественного значения аудиторов и бухгалтеров в экономике.

Таким образом, дальнейшее развитие аудиторской деятельности, улучшение качества аудита связаны с применением МСА. Применение МСА в аудиторской деятельности улучшит качество финансовой отчетности и предоставление финансовой информации участниками рынка внутренним и внешним пользователям. Кроме того, применение МСА в деятельности по аудиту будет способствовать интеграции внутренних аудиторов в международное сообщество аудиторов.

Литература:

1. Об изменениях Федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 307 ФЗ от 30.12.2008: информационное сообщение Минфина России от 03.12.2014.
2. Федеральный от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
3. Приказ Минфина России от 09.11.2016 № 207н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории РФ».
4. Приказ Минфина России от 24.10.2016 № 192н «О введении в действие международных стандартов аудита на территории РФ».
5. Банникова, Е. В. Особенности проведения аудита основных средств / Е. В. Банникова, О. И. Хамзина // Особенности развития бухгалтерского учета, анализа и аудита в разных отраслях народного хозяйства: сборник научных трудов. — Ульяновск: УлГТУ, 2012. — С. 144–150.
6. Богданова, Е. В. Проблемы применения международных стандартов аудита в российской экономике / Е. В. Богданова, А. А. Навасардян // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. II Всероссийская научно-практическая конференция. — Пенза, 2014. — С. 9–12.
7. Богомолов А. М. Внутренний аудит: учебное пособие. / А. М. Богомолов — Приор, 2015. — С. 52–54
8. Прасолова А. Е., Томилова С. О., Касюк Е. А. Актуальные вопросы развития экономики Материалы международной научно-практической конференции. / подред. В. В. Карпова, А. И. Ковалева; Омск. — 2015. — С. 214–216.
9. Фролова, М. М. О проблемах перехода на международные стандарты аудита / М. М. Фролова // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 2–1.

Социальная направленность инвестиционных процессов в Узбекистане

Ботирова Рахимахон Абдужаббаровна, кандидат экономических наук, доцент;
Сирождидинов Икромиддин Кутбиддинович, кандидат экономических наук, доцент
Наманганский инженерно-строительный институт (Узбекистан)

В статье исследованы особенности и тенденции изменения инвестиций в регионах, направляемых на улучшение условий жизни населения.

Ключевые слова: условия жизни населения, социальная сфера, инвестиции, социальная инфраструктура

The article examines the features and trends of investment in the regions aimed at improving the living conditions of the population.

Keywords: living conditions of the population, social sphere, investments, social infrastructure

Стабилизация экономики и устойчивые темпы экономического роста, достигнутые в Узбекистане, придают новое содержание инвестиционным процессам в регионах республики. В современных условиях приоритетными остаются ускоренная индустриализация на основе современной техники и технологий, создание новых рабочих мест, особенно высокотехнологичных, однако наряду с ними важное значение приобретает существенное улучшение условий жизни и благосостояния населения. Последнее всегда является конечной целью социального и экономического развития демократического государства. В тоже время на начальном этапе индустриализации страны приходится возможно большую часть экономических ресурсов направлять на цели производственного накопления.

Достигнутый уровень макроэкономического развития создает необходимые предпосылки для успешного решения накопившихся десятилетиями социально-экономических проблем современными рыночными методами. Нерыночные методы тоже остаются. Их финансовую базу наиболее успешно создает именно рыночная экономика. Демократические институты позволяют более эффективно их применять. Рыночные инструменты позволяют более экономно их использовать.

В регионах наблюдается значительное увеличение объема инвестиций, имеющих прямое социальное значение или направленные на улучшение условий жизни населения. Такие процессы масштабно происходили и в Наманганской области. Так во исполнение Постановления Президента Республики Узбекистан от 10 мая 2012 года «О программе развития сферы обслуживания в Республике Узбекистан в 2012–2016 годах» 15 мая 2012 года было принято постановление Хокима Наманганской области и разработана соответствующая программа. В 2016 году в рамках данных программ были созданы 718 точек торговли и бытового обслуживания, имеющих общую стоимость в 102,2 млрд сумов. В их число входят 347 точек торговли и общественного питания, 190 пунктов бытового обслуживания, 4 точки финансовых услуг, 41 объект здравоохранения, 4 объекта туристических услуг, 10 объектов услуг связи и информатизации, 15 объектов

оказания транспортных услуг, 6 объектов строительных услуг, 1 объект по ремонту технологического оборудования и технического обслуживания, 22 пункта по ремонту и техническому обслуживанию сельскохозяйственной техники и другие. В них было создано 3853 рабочих места.

Все это позволило добиться значительного роста объемов оказываемых услуг. В 2016 году по сравнению с 2015 годом объем услуг связи и информатизации возрос на 8,2 процента, финансовых услуг — на 23,6 процента, транспортных услуг — на 18,8 процента, услуг общественного питания — 8,2 процента, услуг здравоохранения — на 7,9 процента, арендных и прокатных услуг — на 15,8 процента, услуг по ремонту компьютерной и бытовой техники — на 15,6 процента, услуг в области архитектуры, инженерных изысканий, технических испытаний и анализа — на 13,9 процента. Оказание перечисленные виды услуг прямо характеризует качество жизни населения и инвестиции в них по своему содержанию и последствиям являются инвестициями в улучшение качества жизни населения. В Наманганской области за год общий объем оказываемых населению услуг составил 3912,0 млрд сумов или увеличился на 16 процентов. Удельный вес услуг в валовом внутреннем продукте достиг 35,6 процента.

Важное направление инвестиций в улучшение жизни населения — жилищное строительство. Во исполнение Постановления Президента Республики Узбекистан «О программе строительства в 2016 году жилищных массивов населения и мерах по расширению и локализации индустриальной базы строительства индивидуальных жилых домов по типовым проектам» в Наманганской области было построено 911 домов в 27 массивах. Инвестиции в них составили 156 млрд сумов и из этой суммы в течение года оплачено государством и населением 148 млрд сумов. В последнее время наблюдается значительное увеличение инвестиций на укрепление коммунальной инфраструктуры. Так в 2016 году на 27 сельских массивах проложено 49,98 км сетей питьевого водоснабжения, 25,0 км электрических линий и 27,77 км газоснабжения, на них затрачено 4,6 млрд сумов, 10,0 млрд сумов вложено на строительство дорог.

В обеспечении благосостояния населения особое место занимает здравоохранение. Укрепление и стабильный рост экономики страны создает благоприятные финансовые предпосылки для увеличения инвестиций в данном направлении. В Наманганской области инвестиции в этой сфере имеют целью прежде всего укрепление материально-технической базы и кадрового потенциала перинатальных и скрининговых центров, обеспечение эффективной работы семейных поликлиник и сельских врачебных пунктов. Соответственно были осуществлены следующие меры:

- реконструированы детские отделения и родильные комплексы медицинских учреждений в 12 районах области. Общие вложения составили 36 млрд сумов;

- центральным поликлиникам районов и семейным поликлиникам городов области доставлено 56 стоматологических установок стоимостью 256 млн сумов. Во многоотраслевой центральной поликлинике установлен ФГДС стоимостью 47 млн сумов. Онкологический диспансер области оснащен новым рентгеновским аппаратом стоимостью 172 млн сумов. Перечень можно продолжить.

Как известно, инвестиционные процессы нацелены на повышение конкурентоспособности национальной экономики, на повышение эффективности производства в регионах и на предприятиях. В современных условиях быстрые темпы роста валового внутреннего продукта и высокие макроэкономические показатели должны достигаться за счет серьезных структурных изменений и эффективности производства. Но все это должно сопровождаться и с соответствующими положительными процессами в социальной сфере. Потому в регионах осуществляемая эко-

номическая стратегия должна включать в себя, наряду с долговременными производственными задачами, определение средств и путей преобразований в социальной сфере, их инвестиционное обеспечение.

С позиций социального развития можно отметить следующие особенности инвестиционных процессов в регионах:

- инвестиции в производственные отрасли все больше направляются на создание высокооплачиваемых рабочих мест. Хотя само по себе в общем количестве новых рабочих мест пока невелико, важна тенденция к их ускоренному росту. Заслуживает внимания и то, что в государственных инвестиционных программах установлены конкретные задания по ним;

- государство усиленно финансово поддерживает развитие малого бизнеса и частного предпринимательства, тем самым стимулируется увеличение занятости и рост заработной платы и участие данного сектора в социальном развитии региона;

- существенное расширение объемов инвестиций, прямо направленных на улучшение условий жизни населения, особенно в сельской местности, не менее важно комплексный характер эти вложений и стремление к преодолении узких мест в социальной инфраструктуре.

Подытоживая вышеизложенное можно заключить, в регионах Узбекистана наблюдается значительная активизация инвестиционных процессов социальной сфере. Это создает благоприятные предпосылки для решения насущных социальных проблем и оказывает благоприятное влияние на экономическое развитие через повышение качества трудовых ресурсов.

Литература:

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 февраля 2017 года «Стратегия действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан в 2017–2021 годах». — Народное слово, 8 февраля 2017 года.
2. Сирожидинов И. К., Ботирова Р.А. Ускоренное развитие промышленности — основа структурных преобразований в экономике. — Молодой ученый, № 28, 2016, с. 546–548.
3. Юлдашев А. Я., Зайлиев А. А. Роль местных бюджетов в развитии социальной сферы в Узбекистане // Молодой ученый. — 2016. — № . 29. — С. 560–561.
4. Жураев Э.С. Мировой опыт по кредитованию малого бизнеса. // Высшая школа. — 2017. — № 11. — С. 14–17.

Создание предпосылок для формирования нового финансового инструмента «Индуктивный фьючерс»

Грицык Денис Сергеевич, магистрант;
 Научный руководитель: Юрин И. Л., кандидат экономических наук, доцент
 Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

В статье рассматриваются основные проблемы фондового рынка РФ, вопросы появления новых предприятий эмитентов, объединение мелких предприятий в пулы для укрупнения оборотов и эмиссии новых ценных бумаг.

The article considers the basic problems of the stock market of the Russian Federation, questions the emergence of new issuers companies, the pooling of small businesses in the big pools for the enlargement of trade turnover and the emission of new securities.

Тема слабого развития фондового рынка РФ, безусловно является важной для развития экономики страны в целом. Кратко фондовый рынок можно описать как площадку с тремя десятками «голубых фишек», котировки которых в значительной степени зависят от 3–5 ведущих бумаг и как под копирку повторяют друг друга, демонстрируя тем самым, высокие риски и низкую диверсификацию. (рис. 1)

Актуальность: В этой связи актуален вопрос увеличения числа эмитентов и их отраслевого разнообразия. Но всем понятно, что эмиссия ценных бумаг не может являться самоцелью. И потому любая ценная бумага должна иметь в своей основе некий актив, должна быть отражением реальной компании. И чем более стабильна и развита компания, чем понятнее и прибыльнее ее деятельность, тем интереснее ее ценная бумага для инвестора. А чем богаче и разнообразнее рынок, тем привлекательнее он для инвестора.

Цель, научная новизна: Целью данной работы является описание конкретного проекта создания в регионе (а затем и по всей стране) таких предприятий-эмитентов, деятельностью которых стала бы концентрация вокруг себя субъектов малого и среднего бизнеса, их появления и развития. А также эмиссия новых, независимых от монополизированных отраслей, ценных бумаг.

Задачи, методы: В связи с указанной целью, необходимо рассмотреть ситуацию на фондовом рынке РФ, ны-

нешнее состояние малого и среднего бизнеса в регионе, определить его основные проблемы и сформулировать ключевые факторы развития.

В процессе исследования применялись общенаучные методы исследования: методы логического, системного и экономического анализа теоретического и практического материала.

По данным Росстата за 2016 г. в экономике РФ только 21% ВВП производится малыми и средними предприятиями. Тогда как в развитых экономиках это показатель составляет 60–80%.

Согласно многочисленных исследований, причинами низкого развития МСП являются:

- административные барьеры;
- высокая (чаще недифференцированная) налоговая нагрузка;
- отсутствие выгодного рынка сбыта «...низкие закупочные цены — характерна и для перекупщиков, поэтому сотрудничество с ними не позволяет фермерам добиться высокой рентабельности» [3].
- отсутствие возможности мелкому производителю попадания на полки гипермаркетов;
- низкая доступность кредитных средств, и других источников финансирования «80% кредитов достается десятку компаний, а тысячи не получают ничего» [6];
- низкий уровень грамотности предпринимателей.



Рис. 1. График котировок нефтяных компаний (авг. 2016 — авг. 2017г)

Следует отметить, что в Ростовской области отсутствует точная и подробная статистика о количестве, профиле, роде деятельности и оборотах субъектов МСП.

Таблица 1. Количество малых предприятий по данным портала Малый Бизнес Дона [7]

Кол-во малых предприятий в РО по данным Минэконом развития РО 2016 г.	
Малые (ед.)	Микро (ед.)
4 394	51 443

Данные Федеральной налоговой службы России несколько отличаются от данных Минэкономразвития ростовской области.

Таблица 2. Количество малых предприятий по данным сайта ФНС [8]

Кол-во малых предприятий в РО по данным Федеральной налоговой службы РФ 2017 г.	
Субъектов (малые + средние ИП и ЮЛ) (ед.)	Микро ИП и ЮЛ (ед.)
171 578	164 301

Конечно надо оговориться о том, что данные собраны в разные годы, но во-первых: вряд ли за год могло произойти столь существенное изменение количество субъектов МСП, во-вторых: мы все равно не имеем данных

о профиле, роде деятельности и оборотах субъектов МСП.

Но в открытом доступе есть информация о ВРП региона.

Таблица 3. Бюджет Ростовской области 2017 г. [9]

Бюджет РО 2017 г.	
Доход (млрд руб.)	Расход (млрд руб.)
150,76	161,42

Таблица 4. Доходы и расходы Ростовской области [4]

Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами (январь — август 2016 г.) в млрд руб.
535,319

Из приведенной таблицы становится понятно, что Ростовская область за год производит товаров работ и услуг на сумму около 802 млрд руб. тогда как в непосредственно в бюджет области поступает 150 млрд руб. Остальные средства уходят предприятиям, находящимся в юрис-

дикции других регионов (например «Ростсельмаш» — Санкт-Петербург, «Евродон» — Москва и др.)

Также неутешительную статистику публикует ФНС РФ о ситуации с индивидуальными предпринимателями и фермерскими хозяйствами.

Таблица 5. Соотношение действующих и прекративших деятельность субъектов МСП¹

Индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства по состоянию на 01.07.2017.	
Действующих (ед.)	Прекративших деятельность (ед.)
142 096	291 369

¹ Ежеквартальный отчет ФНС о сведениях содержится в Едином государственном реестре от 01.07.2017 г.

Приведенные данные ясно демонстрируют, что потенциал развития МСП в регионе довольно высок. Но условия для деятельности малых предприятий ухудшаются.

Также имеют место проблемы глубинного характера такие как:

- слабая договороспособность населения страны,
- боязнь каких-либо изменений [1] причиной которой является отсутствие положительного опыта изменений, приводивших к позитивным результатам,
- низкий уровень доверия к государственным институтам.

Для решения перечисленных проблем едва ли подойдет какое-либо решение отдельно взятой проблемы. По мнению авторов, здесь необходимо комплексное решение. Необходимо некий конкретный проект, который был бы направлен на решение этих проблем МСП и был бы реализован в рамках нашего региона.

Необходимо объединение представителей МСП в одном институте, который сможет влиять на поведение своих участников. Лучше это делать в процессе конкретной деятельности, приносящей несомненные блага своим членам.

Таким проектом может стать создание Института развития местных МСП на площадке т.н. «Гипермаркета местного производителя», включающего в себя набор задач, направленных на решение каждой из рассмотренных проблем комплексно. Что это значит?

Проект подразумевает создание за счет государственных средств «Гипермаркета местного производителя» (ГМП). Это привычный для каждого из нас гипермаркет, но в тоже время молл, обладающий рядом особенностей.

Магистральной целью проекта станет — развитие местных малых и средних производственных предприятий и создание благоприятных условий для их развития. Возбуждение в участниках инициативы и способности брать на себя ответственность. Культивирование непрерывного стремления к росту, повышению компетентности, увеличению оборотов и качества продукции, снижению издержек. Воспитанию в участниках навыка договороспособности и преодоления страха неизвестности. Повышение доверия к данному институту.

Для достижения этих целей проект должен обладать целым рядом мотивирующих факторов:

I. Якорный фактор

1. Возможность размещения товара на полке ГМП вне зависимости от объема поставки (режим ярмарки) для обеспечения сбыта и потока выручки участника.

2. Ротация по полкам в зависимости от рейтинга внутри ГМП (рейтинг поставщика растет в зависимости от выполнения рекомендаций Биз-тренера и роста показателей).

II. Практический фактор

1. ГМП, преимущественно за свой счет, организует логистику товара от производителя (участника программы) «от грядки до полки». Участник может, не отвлекаясь от процесса производства (от земли) использовать

силы ГМП для доставки товара. При этом стоимость логистики останется значительно ниже рыночной. Ему будет доступен заказ доставки через мобильное приложение, звонком по телефону оператору отдела логистики, по E-mail, при необходимости будет доступна аренда автотранспорта (с водителем и без), доступна аренда манипулятора, термобоксов и пр. оборудования для перевозки. Таким образом ГМП выполняет роль сбытовой кооперации для производителя (забор продукта, мойка, упаковка и т.д.), но при этом с него не берут за это никаких «сверх-наценок» все строго в рамках оговоренного, без обмана. Обмана предприниматель не потерпит.

2. Участникам не имеющим достойной упаковки доступна услуга упаковки своего товара в фирменную упаковку ГМП трех категорий стоимости. Все категории упаковки имеют вменяемую стоимость исключая повышение цены более чем на 40%.

3. ГМП берет на себя 2/3 расходов по приобретению дорогостоящего производственного оборудования и техники в лизинг для сдачи в пользование участнику ГМП. Т.е. субъект малого бизнеса, проработавший какое-то время в системе ГМП и продемонстрировавший положительную динамику сможет рассчитывать на получение необходимого дорогостоящего оборудования за 1/3 его лизинговой стоимости. Важно, что распределение таких льгот должно происходить по прозрачным, понятным и равным, для всех участников, условиям. Таким образом будет снят вопрос слабой доступности кредитных средств.

III. Институциональный фактор

1. Регулярные круглые столы с обсуждением текущих проблем участников. Культивирование причастности к большому общему делу путем постоянного диалога.

2. Выработка рекомендаций для участников (например: ИП Огурцов — снизить количество подгнивших и потому отбракованных при приемке овощей, для этого участить вывоз продукции с поля, сняв вопрос хранения; ИП Табуреткин — найти дополнительно двух поставщиков пиломатериалов для повышения качества поставляемых стульев, ИП Иванов — пересмотреть цену товара) и т.п.

3. Выработка рекомендаций для ГМП (например: «Количество одного наименования товара превысило объем имеющегося места на полках, необходимо срочно расширить площадь под размещение всех вошедших объемов». Или «При приемке салатов работало всего два окна, создалась очередь, на жару салаты стали портиться. Необходимо обратить внимание на прием товара полным составом, и проводить прием в охлаждаемой зоне») и т.п.

4. Обсуждение и настройка порядка взаимодействия ГМП и участников.

5. Качественные бесплатные консультации по юридическим вопросам, налоговым вопросам, вопросам менеджмента, вопросам управления производством включая технические особенности.

6. Повышения уровня образования. Долевая оплата обучения по разным программам включая классическое образование.

IV. Финансовый фактор

1. Внедрение альтернативных, современных финансовых инструментов, вексельное кредитование, факторинговые схемы и т.п. Выработка новых финансовых инструментов. Например, вексельное кредитование участников ГМП должно стать основным видом кредитования т.к. участники будут действовать в рамках одного института, понятного банку. А также по вексельному кредиту ставка будет значительно ниже среднего кредита (около 4–5%).

2. Вовлечение новых участников в вексельный оборот (оплата векселями по счетам за поставки сырья, оплаты процентов по кредиту, коммунальных платежей и т.д. Привлечение поставщиков сырья для участников ГМП и далее по цепи (поставщиков поставщиков)

3. Работа ГМП с местными финансовыми учреждениями на предмет разработки новых реальных и выгодных для всех участников финансовых инструментов.

V. IT фактор

1. Работа всех участников в единой информационной системе, включающей банковские операции контрагента, фиксирующей абсолютно всю информацию о контрагенте и всех его транзакциях (приемка, отбраковка, сан. контроль, упаковка, размещение на полке, продажа, отчисление налога, отчисление комиссии ГМП, отправка выручки на счет контрагента, платежи контрагента).

2. Возможность пользоваться всей статистической информацией (срезы по разным вводным (вид, срок, объем, период, расходы, доходы, налоги и т.д.) включая анализ и рекомендации Биз-тренера.

3. Освобождение от ведения сложного расчета и отчисления налогов. Налоговым агентом является ГМП и перечисляет налоги в момент продажи.

VI. Налоговый фактор

1. Особый налоговый режим — 5% от выручки по данным IT системы (освобождение от всех других налогов по аналогии с ЕСХН).

2. Освобождение от обязательных пенсионных отчислений при нулевом доходе. Пенсионные отчисления — только при получении дохода — не более 5% от чистой прибыли (чистую прибыль видно из единой IT-системы). Никакой налог не платится просто за регистрацию ИП или ООО, нет никаких вмененных налогов. Все налоги — только с реально полученных денег. Суммарный налог не должен превышать 10%.

3. Исчерпывающие консультации по налогообложению путем возложения на ИФНС разъяснительных функций. ИФНС, как и другие замкнутые субъекты финансовых отношений, должны открываться и интегрироваться в общую систему оздоровления экономики страны.

VII. Административный фактор

1. Облегчения доступа местного производителя к органам государственной власти (сокращения дистанции и максимизации конструктивного взаимодействия). Сокращение административных барьеров путем как простых консультаций о правильности составления каких-либо обращений, так и прямых встреч с чиновниками на разных уровнях. Помощь в решении вопросов земли под угодья, льготы на удобрения, ГСМ. Защита от давления недобросовестных чиновников, государственные гранты на закупку оборудования, выделение земли и т.п.

2. Доступ к актуальной информации о (выявленном в ходе работы проекта) о спросе, ценах, емкостях рынка в регионе. Информация может быть сформулирована как сфера деятельности нового бизнеса. (например: в ГМП работают 10 поставщиков сока, которые покупают тару в другом регионе или за границей. Т. е. имеет место спрос на тару в таком-то объеме, требует таких-то вложений, предложена схема лизинга оборудования. Прилагается проект бизнес-плана).

VIII. Фактор мотивации персонала ГМП

1. Весь персонал ГМП (от директора до уборщицы) осознает и понимает, что работает в интересах местных малых и средних производственных предприятий и создания благоприятных условий для их развития. Поэтому при формировании их зарплат применяется система коэффициентов полезности и достижения реальных результатов субъектами малого бизнеса.

2. Каждый участник (производитель) прикреплен к конкретному Биз-тренеру ГМП (и его команде), который несет ответственность за его успех, растит его бизнес вместе с ним, следит за его рейтингом внутри проекта. Биз-тренер получает вознаграждение больше, если прибыль подопечного растет и меньше — если она снижается.

По предварительным подсчетам авторов количественные показатели проекта будут выглядеть следующим образом:

Таблица 6. Количественные показатели ГМП

Наименование	Кол-во	Ед. изм.
Стоимость проекта	200	млн руб.
Выручка (расчетная)	30	млн руб./год
Срок окупаемости гипермаркета	11	лет
Численность сотрудников ГМП	550	чел.
Вовлеченных субъектов МБ	4000	ед.
Вновь созданных рабочих мест в секторе МБ	28000	ед.
Наименований продукции от каждого субъекта	10	шт.

Весь валовый продукт производимый в рамках проекта будет оставаться в регионе, выручка от него также остается в регионе так как производителями являются местные субъекты МСП.

Проект сможет способствовать выходу большей части МСБ из теневого сектора, в котором он сейчас находится из-за сегодняшних условий. Он также будет привлекателен для тех, кто хотел бы заниматься собственным делом, но не видит для этого комфортных условий, т.е. привлечет долю так называемых «не определившихся».

В будущем такие ГМП должны открываться во всех регионах образуя сеть. Далее в эту сеть должны привлекаться не только производители товара, но и субъекты оказывающие услуги, а также торговые предприятия. Ведь цель проекта является не отделение производителя от перекупщика, а создание института успешного предпринимательства.

Одним из результатов данного проекта должно стать появление нового производного финансового инструмента — «Индуктивный фьючерс» это контракт сутью которого будет являться будущая закупка товара одним Покупателем у группы Поставщиков. Инструмент будет иметь ряд преимуществ:

1) мелкие Поставщики получают возможность хеджировать риск от снижения цены, не обладая при этом огромными объемами продаж;

2) крупный Покупатель страхуется от повышения цены;

3) крупный Покупатель страхуется от срывов сроков поставок;

4) каждый из участников может использовать этот фьючерс в качестве ликвидной бумаги при расчетах (может им торговать).

Таким образом в фокусе работы Ростовского филиала Московской биржи может появиться новый интересный инструмент, не имеющий прямой зависимости от цены на нефть или урожая зерна.

Количество «индуктивных фьючерсов» будет расти при развитии проектов ГМП в разных регионах создавая целый пул новых финансовых инструментов. Не исключено появления и некой объединяющей бумаги «Композитный фьючерс» в состав которого будет входить группа «индуктивных фьючерсов» из разных регионов с разбиением их по удельному весу. А также формирование «композитных индексов» этих бумаг, по аналогии с западными Composite Index с той лишь разницей, что формироваться все эти бумаги будут на территории нашей страны, нашими агентствами.

К тому же при выходе проекта на расчетную мощность, для более внятного управления и страховки от разного рода кризисов, проект подразумевает и эмиссию долевых ценных бумаг — акций ГМП, которые в свою очередь, также пополнят списки акций Российских компаний на бирже страны.

Литература:

1. Аузан А. А. «Экономика всего. Как институты определяют нашу жизнь» Изд. Манн Иванов и Фербер 2016 г.
2. Голубев В. Ю. Областной закон от 26 декабря 2016 № 836-ЗС «Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» Губернатор Ростовской области (Действующая редакция с изменениями от 27 июля 2017)
3. Котляров И. Инструменты обеспечения доступа фермеров к рынкам сбыта Журнал «Вопросы Экономики» М. 2013 г.
4. Доклад территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области «Социально-экономическое положение Ростовской области в январе-августе 2016 года» Ростов-на-Дону 2016 г.
5. Ежеквартальный отчет ФНС о сведениях содержится в Едином государственном реестре от 01.07.2017 г.
6. Интервью с Председателем наблюдательного совета АО «Белая Дача» Виктором Семеновым от 17 мая 2017. www.pasmi.ru
7. Портал МСП Дона Министерства экономического развития www.mbdon.ru
8. Сайт Федеральной налоговой службы РФ www.ofd.nalog.ru
9. Областной закон от 26 декабря 2016 № 836-ЗС «Об областном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» Губернатор Ростовской области В. Ю. Голубев (Действующая редакция с изменениями от 27 июля 2017)

Banking institution regarding to build rural housing in Uzbekistan

Jumaeв Jonibek Shodieвich, a teacher of history
Samarkand college of vocational and service, Uzbekistan

During the years of independence a large-scale work on the construction of modern housing has been completed in Uzbekistan. Participation of local and foreign banks in the implementation of such events was of great importance. This article creates on the history of banks' involvement in the implementation of the program.

Key words: *loans, inner market, financial institutions, real sector, international rating system, rural settlements, Islamic Development Bank, small business*

In the economy of the country the banking sector plays a major role. The role and importance of banks in the construction of modern housing in Uzbekistan during the years of independence has been great. The scientific analysis of the history of these events may play a key role in the planning of future events. That's why one of the most pressing problem is the coverage of the industry.

Due to the implemented reforms, the range of services rendered by the country's banks has expanded. Therefore, the coverage of the sector is one of the pressing issues. As a result of the expansion of the range of services, the cooperation with the clients has been strengthened and the trust of the population to the financial institutions has increased. In consequence of the allocated credit, many new enterprises have been created and the domestic market has been enriched with quality and competitive products. Most importantly, banks' involvement in the technological renewal of all sectors of the economy, introduction of major projects, and finally the creation of thousands of new jobs has been of great importance. In these kind of action have participated Open Joint-Stock Commercial Bank «Qishloq Qurilish Bank» one of the largest and universal financial institutions in the country.

In 2013, the bank issued Decrees and Resolutions, aimed at further reforming the banking system, improving its stability and achieving high rating indicators, in particular, of November 26, 2010 «On further reforming and increasing the stability of the financial and banking system of the Republic in 2011–2015, on priorities for the achievement of indicators, as well as the implementation of tasks set forth» in the Concept of further deepening democratic reforms and establishing civil society in the country. specific work has been carried out.

In particular, a set of special measures has been developed, including the achievements in the economy, long-term perspective goals, real and predictable situation on the world market [1, p 3]. According to this, Qishloq Qurilish Bank allocated targeted loans to rural housing construction projects, capitalization of the bank, strengthening of resource base, targeted development of real sector of the economy, small business and private entrepreneurship in 2013, and consistent and stable compliance with their criteria.

As a result, the bank has gained high ratings of international rating agencies. In particular, the effectiveness of successful cooperation with foreign banks and international financial institutions over the years was enhanced by the international rating agency Moody's Investors Service, with the previous B2 / NP / E + rating upgraded to B1 / NP / E + The ratings were reflected in the «Stable» rating.

As such, the Bank has taken positive measures to ensure financial stability and to implement all key performance indicators within the framework of the forecast. By the end of

2013, the total amount of deposits attracted from the bank was 512.5 billion soums. UZS278 bn. Total equity capital amounted to 327.2 billion soums. Soums capital adequacy ratio, in turn ensured the full compliance with the existing norms.

As well, these measures were implemented in 2014. We can see that the second half of this year has achieved considerable growth compared to the first half of the year. As a result of large-scale measures, modern housing units were built in the country's remote regions. As a result, the gap between rural and urban areas has diminished. As the First President of the Republic of Uzbekistan emphasized, «The construction of new housing and the development of rural settlements on the basis of modern rural development projects are, first of all, the qualitative organization and improvement of the life of the rural population, pursuing noble goals for the radical transformation of people's lifestyle and mentality is the main content of a long term state program to improve it.» [2, p 4]

Participation of foreign banks in the implementation of the program on construction of typical housing in rural areas was of great importance, along with local banks. As you know, the Republic of Uzbekistan joined the Islamic Development Bank in September 2003. Over the past period, the total amount of funds allocated by the Islamic Development Bank Group to finance the country exceeded \$1 billion and the number of projects exceeded thirty-eight. In 2012, the Bank and the Government of Uzbekistan signed three project agreements and institutional development commitments worth \$227.7 million in healthcare, energy and agriculture. The activity of the Islamic Development Bank group consisted of diverse and diverse rural areas, including agriculture, energy, transport, education and healthcare. [3, p 4]

Based on successful experience, the Islamic Development Bank group is planning to launch a dialogue on the strategic concept for the future operations of the group in Uzbekistan. This process is called the «Partnership Strategy for Member States». This led to the expansion of Islamic Development Bank's participation in the socio-economic development of Uzbekistan in the medium term. This strategy has been linked to the consultations of the stakeholders. One of the most important aspects of the partnership strategy developed by the Islamic Development Bank for Uzbekistan was the comprehensive development of rural areas and focusing on local needs in improving the well being of the rural population.

Complex development of rural areas has had a positive impact on the development of small businesses, which contributes to the employment of young people and the improvement of the living standards of the rural population. Development of rural areas and agriculture One of the main directions of the Islamic Development Bank's support in Uz-

bekistan, which by the year 2013 accounted for 18% of the total amount of approved projects. [3, p 4]

Most of the operations carried out by the Islamic Development Bank in Uzbekistan, along with the transport and energy sectors, accounted for the share of agriculture and rural development. Modernization and development of these rural areas have been one of the most important directions of the Bank's activity. In addition to improving rural livelihoods and economic opportunities, infrastructure and agricultural projects in rural areas, the Bank also finances projects in the field of health and wellbeing, which play an important role in improving the living standards and well being of the rural population. continued. Education projects envisage the construction of 28 schools and five vocational colleges in remote rural areas.

The Islamic Development Bank contributed to the procurement of new medical equipment for the provision

of emergency health care clinics, as well as provision of adequate medical care in the country's regions. The project on equipping the oncology service is the project of the Islamic Development Bank. Within the project, 15 specialized centers were equipped in the country. Thus, all above-mentioned projects have directly or indirectly contributed to the sustainable development of the rural population in Uzbekistan.

In conclusion, it can be said that the creation of modern housing on the basis of standard designs during the years of independence has played an important role in transforming people's mentality together with the importance of developing the country's economy. Along with local banks, foreign banks were worthy to participate in such events. As a result of preferential mortgages provided by local banks, many young families have expanded their access to modern housing.

References:

1. Press-service of «Qishloq Qurilish Bank» // Bank capital investment guarantee // the newspaper of « Khalk suzi (People word)», April 30, 2014 № 83. Page 3.
2. Rahmonov S. // The fascinites of the prosperous country // the newspaper of « Khalk suzi (People word)», November 18, 2014, № 223, Page 4
3. Turakulov O. // A solid foundation of the great future of our country // Village Life Newspaper № 48 in 2013. Page 4.

Влияние потребительского кредитования на трансформацию потребительского поведения и благосостояние населения страны

Маланов Виталий Иннокентьевич, кандидат экономических наук, доцент;

Тумурова Эльвира Андреевна, магистрант

Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления (г. Улан-Удэ)

Последние двадцать пять лет жизни российского общества демонстрируют нам трансформацию потребительского поведения, которое в значительной степени претерпело изменения под влиянием политических, социальных и экономических изменений, как мирового масштаба, так и внутри самой страны. Что способствовало изменению жизненных ценностей и приоритетов населения страны и сформировало современное общество потребления со всеми характерными и присущими ему недостатками и достоинствами. На протяжении первого десятилетия двухтысячных годов происходили инфраструктурные изменения потребительского рынка, характеризующиеся приходом крупных торговых сетей и центров продаж с привлечением международных компаний товаропроизводителей взамен популярных в девяностые годы рынков и ярмарок. С 2000 по 2015 год оборот розничной торговли в стране вырос в 11,47 раз, до 27,6 трлн руб. [3]. Скачок в увеличении потребительского спроса того периода явился важным драйвером экономического роста, что косвенным образом демонстрировало успех экономической политики Правительства президента Путина [5].

Большую роль в росте потребительского спроса сыграли «майские» указы Президента 2012 года, которые стимулировали увеличение реальных доходов работников бюджетной сферы, а, следовательно, рост потребления данной социальной группы [2]. По мере нарастания стагнационных тенденций в экономике именно потребление (наряду с чистым экспортом) вносило положительный вклад в ВВП страны. Ситуация резко изменилась в 2014 году. Геополитическая нестабильность, санкции, встречные меры этим санкциям и, главное, резкое падение цен на нефть спровоцировали сильнейшую девальвацию рубля, всплеск инфляции и падение реальных доходов. Резкая девальвация и инфляционные ожидания спровоцировали панику на потребительском рынке в середине декабря 2014 года [2], а динамика рынка в начале 2015 года демонстрировала резкое падение и данный тренд имеет продолжение и на сегодняшний день, не смотря на усилия Правительства и Банка России.

Таким образом, мы можем отметить, что изменение потребительского поведения в сторону потребления материальных благ и услуг в значительной степени оказало влия-

яние на социальную структуру общества, демонстрируя нам еще большее расслоение общества на богатых и бедных, в котором брендовое потребление является знаком успеха. И как отмечает Кузнецова И. В., на сегодняшний день потребительское поведение представляет собой совокупность действий и поступков, объединенных определенным стилем и совершаемым согласно убеждениям, взглядам и знаниям относительно товаров и услуг [2].

В России сформировалось общество потребления со следующими факторами, характеризующими его развитие [2]:

- целенаправленное продвижение товаров и услуг через рекламные акции активно манипулируют сознанием потребителей и формируют «культуру потребления», формируя ценности, нормы поведения, стремления и прочее;

- сокращение жизненного цикла товаров и их моральное устаревание, приводящее к стимуляции спроса на приобретение более новых товаров и услуг в «тренде»;

- недостаток финансовых средств, способных покрывать возросшие потребности людей в личных нуждах;

- формирование и предложение все более новых рыночных инструментов, стимулирующих все большее потребление: потребительское кредитование, кредитные карты, дисконтные карты, системы скидок и прочее;

- формирование нового типа потребителя — просумента;

- активное развитие потребление коммерческих услуг в сфере образования, здоровья и индустрии «красоты».

Современная экономическая мысль на протяжении последних пяти десятилетий пристальное внимание обращает на то, что теоретические предпосылки научной парадигмы «человека экономического» не соответствуют реалиям жизни современного общества. Современный homo sapiens демонстрирует совершенно нерациональное поведение в принятии решений, о чем говорит нам все нарастающее количество экспериментальных данных, свидетельствующих о нарушениях теоретических предпосылок homo oeconomicus и о кажущейся иррациональности в поведении хозяйствующих субъектов.

Все большую значимость для изучения стали принимать психологические и социально-культурные факторы в принятии решений. Так, например, потребитель, находящийся в состоянии выбора, руководствуется не только экономическими параметрами выбора в сторону дешевизны товара или услуги, а также принимает в расчет и другие социальные и психологические факторы, такие как собственное настроение, чужие капризы, престижность (брендированность), забота о ближнем, экологический эффект, здоровый образ жизни и прочее [8]. И в результате скрытого или непосредственно прямого влияния подобных факторов на сознание потребителей принятое решение приобретает нерациональную форму с точки зрения классической экономики. И как отмечают исследователи поведенческой теории российских потребителей Шокин Я. В., Федорова С. В. «потребитель,

действуя в условиях рынка, вынужден постоянно искать способы выражения указанных неденежных факторов выбора в единицах некоторого универсального эквивалента, в качестве которого традиционно используются денежные единицы» [8]. То есть деньги по-прежнему являются единственным общеизвестным измерителем ценности различных благ и услуг, тогда как прочие факторы, влияющие на принятие потребительского решения решений до сих пор недостаточно идентифицированы и, тем более, классифицированы, чтобы стать основной для создания и массового распространения некоторой устойчивой системы их оценки и соизмерения [8].

Изменение потребительского поведения оказало трансформацию концепта благосостояния нации, населения страны и привело к тому, что на сегодняшний день благосостояние населения является не только социально-экономической дефиницией, но и является показателем степени удовлетворения потребностей людей в благах, а также уровня обеспеченности ими в различных сферах жизнедеятельности общества, таких как жилищное обеспечение, здравоохранение, образование, духовность, культура и досуг, сфера обслуживания, экология. Степень удовлетворенности человека и уровень развития его потребностей целиком и полностью зависят от условий его жизнедеятельности в экономической, экологической, социальной и духовной сферах. По мнению Сафиулина А. Р., благосостояние как категория проявляется в масштабе потребностей индивида или социальной группы в объемах, формах, способах и условиях их удовлетворения, а как дефиниция оно определяется как целостная совокупность, устойчивая система сложившихся в данном обществе социально-экономических условий жизни и удовлетворения потребностей индивида или социальной группы [4].

Как мы уже отмечали выше, возросшая необходимость в финансовых ресурсах привело к увеличению и широкому распространению рыночных инструментов, стимулирующих потребление, таких как потребительское кредитование, кредитные карты и прочее. С одной стороны, кредитование, являясь инструментом рыночной экономики, способствует устойчивому развитию экономики страны, а с другой — обуславливается увеличением системных рисков банковского сектора. Это зависит от ряда факторов институциональной среды, значимость которых обуславливается, в том числе, — имманентно присущими человеческим взаимодействиям трансакционными издержками, асимметричностью информации, а также — способностями агентов интерпретировать полученные знания и информацию, применять навыки [1]. Кроме того, процесс кредитования населения может сопровождаться внешними эффектами, а также обуславливать рост социальной напряженности, рост системных рисков для банковского сектора и снижение устойчивости экономической системы в целом в случае усугубления проблем, связанных с неспособностью оплаты заемщиками текущих долгов.

Существует мнение о том, что развитие сферы потребительского кредитования способствует развитию рынка потребительских товаров и услуг, а также банковской отрасли, что стимулирует рост экономики страны. Конечно же, мы наблюдаем ситуацию роста кредитования физических лиц, являющейся устойчивой тенденцией развития банковской отрасли. И хотя мы можем отметить, что, с одной стороны, увеличившийся покупательский спрос населения имел положительное воздействие на экономический рост, но, с другой, мы не можем игнорировать тот факт, что это имело также и отрицательный эффект на благосостояние домашних хозяйств, сформировавшее предпосылки для экономической и социальной нестабильности страны. Негативные последствия увеличения долговой нагрузки приводит к кризису неплатежей и росту социальной напряженности, посредством активации деятельности карательного характера коллекторских агентств и судебных приставов, изымающих в погашение просроченной задолженности приобретенные товары длительного пользования. И, по мнению, Шафиров Л.А. «излишнее государственное регулирование, основанное на запретах и штрафах, не может быть единственной мерой, направленной на защиту потребителей от грабительского кредитования, на сокращение веро-

ятности повторения финансовых кризисов, вызванных, в том числе, отрывом банковской системы от нужд реальной экономики и простых граждан» [6].

Далее в исследовании Шафиров Л.А. отмечает в своих работах, что результаты функционирования рынка потребительского кредитования во многом зависят от институциональных условий, определяющих направления основных тенденций, связанных с его развитием [7]. Он отмечает, что при исследовании поведения заемщиков на рынке кредитных услуг в составе общей культуры их потребительского поведения необходимо фокусироваться не только на соответствующих ценовых и неценовых условиях кредита, влияющих на решение заемщика, но и на особенностях, образующих основу соответствующих поведенческих паттернов. Недостаток предложения со стороны кредиторов социально-ориентированных кредитных продуктов, а также востребованность со стороны заемщиков широкого ассортимента нецелевых краткосрочных беззалоговых кредитных ресурсов выражаются не только в увеличении закредитованности домохозяйств, но и в отсутствии долгосрочного положительного внешнего эффекта для развития территорий проживания заемщиков, местных сообществ, с которыми заемщики себя идентифицируют [7].

Литература:

1. Авдеева Д., Мирошниченко Д. (2013). Жить в кредит — жить не по средствам? // Банки: статистика & экономика, № 38, С. 11–18. http://www.hse.ru/data/2013/11/06/1282283346/bse_38.pdf.
2. Кузнецова И.В. Изменение модели потребительского поведения в России и потребительский рынок // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2017. — Т. 31. С. 1406–1410. <http://e-koncept.ru/2017/970296.htm>.
3. Мильчакова Н. Российское «общество потребления» адаптируется к модели «общества выживания». // <http://stock-maks.com/fin/28384-rossiyskoe-obschestvo-potrebleniya-adaptiruetsya-k-modeli-obschestva-vyzhivaniya.html>
4. Сафиуллин А.Р. Экономика благосостояния: теория и практика. — Ульяновск: УлГТУ, 2007. 111 с. <http://text-book.news/narodnyim-upravlenie-ekonomika/ekonomika-blagosostoyaniya-teoriya.html>
5. Чмырева А. Ю., Прокопенко М. В. Потребительский рынок России в условиях «новой нормальности». // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2016. http://journal-nio.com/index.php?Itemid=173&catid=117%3Aiun&id=3969%3Apubl&option=com_content&view=article
6. Шафиров Л.А. Повышение социальной эффективности кредитования населения как императив устойчивого развития. // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). Том. 4, № 1, 2013. <https://cyberleninka.ru/article/v/povyshenie-sotsialnoy-effektivnosti-kreditovaniya-naseleniya-kak-imperativ-ustoychivogo-razvitiya>
7. Шафиров Л. А., Оганесян А.А. Рационализация потребительского кредитования в интересах местного экономического развития сквозь призму институциональной экономической теории. // Terra Economicus. 2013, том 11, № 4, часть 3. С. 27–42.
8. Шокин Я. В., Ступнева И.Е., Федоров С.В. Анализ влияния неденежных факторов на субъективное восприятие ценности общественных благ. // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. М.: Изд-во Институт исследования товародвижения и конъюнктуры рынка. 2014. С. 162–166.

Regional and branch distribution of FDI as the main factors of Russia’s investment attractiveness

Mikhailina Anastasia Evgenievna, master student;

Li Yanxi, professor

Dalian University of Technology (China)

In this paper we consider Russia’s investment attractiveness in the terms of regional and branch distribution. The aim of the article is to analyze the FDI inflows during 2010–2016 period, estimate changes of FDI during the given period and find out what impact the regional and branch factors have on foreign investors decisions.

Keywords: FDI, investment attractiveness, regional distribution of FDI, branch distribution of FDI

Russia is divided into 9 federal districts: Central, North-West, South, Volga, Ural, Siberian, Far East, North-Caucasian, Crimea. According to the data of Russian Central Bank, the Central Federal region is the most attractive region for FDI. In the period 2008–2013 552,024 million dollars were invested into the region, it equals 67% from the whole number of FDI in Russia during that period. Moscow, St. Petersburg and Moscow district still remain the most popular cities for investment. The regions, on the territory of which there are oil natural resources, can be also provided with constant cash flow. These regions are Siberian, Far East and Urals regions [1].

According to the data, provided by the Central Bank, FDI’s distribution is uneven [1]. The main part of FDI goes to the regions, which are located next to Europe. That is why making Russian Far East an attractive region for FDI has become one of the most important tasks. European investors prefer to put capital into European region of Russia, due to three close location and being easy to manage. On the other hand, investors from such Asian countries as China and Japan, are more interested in investing into Far East and Siberian federal regions. The most attractive districts are still near-border districts, such as Zabaykalsky krai, the Jewish autonomous region and Amur region, where every year the amount of Chinese investment is growing rapidly.

From the table 1 we can see the uneven distribution of FDI in Russia according to the region throughout the 6 years. 2017 is not included, because there only exist data for

the 1st quarter of 2017, including it to the table may lead to confusion and misunderstanding.

First, let us analyze the level of attractiveness of various regions for foreign investors. As said above, the biggest amount of foreign capital goes to the Central Federal region, where such large cities as Moscow, Voronezh, Yaroslavl, Ryazan and others are situated. In 2011 the FDI amounts 235 082 million dollars, during the past 6 years this number remains the biggest one. The Central Federal region is the most attractive region, according to Annenkova’s research in estimation of regional FDI appeal. It has high scores in 4 coefficients, they are laboring, consuming, financial and manufacturing. Moreover, its geographic position is one of the most important reasons of its investment appeal [2, p. 36].

The next region in a row is Ural Federal region which took the 2nd place in the period of 2011–2012 with FDI number 21 027 and 22 997 million dollars accordingly. However, the situation has extremely changed, and now the North-West Federal region is placed the 2nd in a list with FDI amount 22 971 million dollars in 2016. The North-West Federal region is a perspective region for foreign investment, especially in the field of real estate, where demand exceeds supply. But development of the region is uneven, mostly because the central city — St. Petersburg — appeals most of the regional FDI. The region’s commerce field is also a hot point for FDI.

The Far East Federal region, Siberian Federal region, Volga Federal region and South Federal region are the regions with average level of investment appeal. The last three

Table 1. Regional distribution of FDI in Russia in 2011–2016 (million dollars)

Region	Unit of measure	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Central Federal region	mn dollars	235 082	161 132	193 685	146 370	133 949	137 673
North-West Federal region	mn dollars	16 240	20 772	20 649	16 503	14 418	22 971
South Federal region	mn dollars	2 420	2 254	2 821	2 152	2 458	2 100
North-Caucasian Federal region	mn dollars	222	144	67	184	581	388
Volga Federal region	mn dollars	5 261	5 252	5 936	5 025	6 556	3 351
Ural Federal region	mn dollars	21 027	22 997	15 742	16 966	14 753	10 683
Siberian Federal region	mn dollars	4 975	4 162	14 965	4 147	4 179	7 342
Far East Federal region	mn dollars	8 228	7 527	7 817	8 248	10 576	11 595
Crimea Federal region	mn dollars	no data	no data	no data	3 140	901	757

*according to the data of the Central Bank of Russian Federation

regions are the centers of recreational tourism and natural spots, moreover, commerce is one of the perspective spheres for investment. The only disadvantage is geographic position.

The outsiders among the federal regions are the North-Caucasian Federal region and Crimea Federal region. Mostly due to the geopolitical reasons these two regions are the least appealing for the foreign investors. North-Caucasian Federal region has unstable political situation, it is the region with high level of risk. However, the Crimea Federal region has belonged to Russia since 2013, so the data of FDI is certainly limited.

The next step is to analyze the changes in FDI according to the regional distribution. It would be wrong to say that investments to the regions rapidly decrease throughout the given period, because some of the regions return to the initial numbers and some of them grow sufficiently. For instance, the FDI to the Central Federal region have a sharp decrease by 2016, the loss of FDI amounts 1.5 times less than in 2011. It may be explained by aggressive foreign policy of Russia, which as a result caused European sanctions.

The same picture we can see in the Volga and the Ural Federal regions. While the initial amount of FDI was rather low, it amounts 5621 million dollars, it changes to 3351 million dollars. In 2015 the number of capital prevails the initial number, but a year later it decreases rapidly. Unlike the Volga Federal region, the capital flows to the Ural Federal region sharply decreased during the last 6 years, from the initial number 21 027 million dollars in 2011 to 10 683 million dollars in 2016. The rapid decrease may be explained by sanctions that Russia imposed to the European countries and the USA, as a political answer to the actions from their side. It is necessary to say that the Volga Federal region is characterized by constant developing of such industries as commerce and construction. The most attractive for investment cities are Kazan, Nizhny Novgorod, Perm, Samara and Ufa, while Perm is one of the 10 most attractive cities for investment in Russia. Foreign investors are not only interested in commerce and office areas, but in hotel service and storage real estate as well.

However, during the given period of time the investments into several regions have increased remarkably. These regions are the North-West Federal region, the Siberian Federal region and the Far East Federal region.

The situation with FDI in the North-West Federal region has changed according to the political relations of Russia with other countries. In the period of 2011–2012 we can see the instant increase of FDI into the region, from 16 240 million dollars in 2011 to 20 772 in 2012. But since then the number of FDI has started to fall down and reached the lowest mark in 2015–14 418 million dollars in 2016, it is even lower than in 2011. However, in 2016 one can notice a surprisingly different change in FDI into the region, it reaches the point of 22 971 million dollars, which exceeds the initial number in 2011. This situation may be explained by the fact that during the last two years there happened several large transactions in the commerce field. The North-West region has two main

cities, which are centers for investing foreign capital, they are St. Petersburg and Kaliningrad. Despite the fact that the risk level in St. Petersburg is rather high, investors still find it attractive due to the high yield out of investment and the decrease of capitalization rate for high quality objects of commerce real estate. Kaliningrad, due to its geopolitical position and the status of special economic zone, is considered one of the most reliable region for investment after Moscow and St. Petersburg. Many Moscow, St. Petersburg, Polish and Turkish construction companies have head offices in the city, this fact may implicitly prove the level of investment appealing of Kaliningrad.

The Siberian Federal region, in its turn, is characterized by unstable commerce development. Despite the fact that the Siberian Federal region is rather attractive for the foreign investing, there exist some administrative laws that prevent cash flows from abroad. However, investment climate in the region gradually changes to the best, so the numbers of FDI during 2011–2016 period prove it. Started from 4 975 million dollars in 2011, the FDI to the region reach the peak in 2013 with amount of 14 965 and rapidly decreased by 2014 with the loss of more than 10 million dollars. It may be explained by the concern of the investors due to the geopolitical situation. In 2 years one can notice a gradual increase which amounts 7 342 million dollars, and prevails the initial number in 2011 in 1,5 times.

The Far East Federal region is a region of special concern for us, due to the fact that its geopolitical position favors increase of FDI. Nowadays the Far East Federal region, on the one hand, faces the problem of constant migration of population to the western part of the country or abroad, on the other hand, it is presented as potentially investment-attractive region. The Russian government implies new policies to persuade citizen of the region not to migrate to other regions. One of such policies is to supply a sector of land for free on special conditions. Another way is to develop tourism area, with the aim to appeal more foreign tourists as well as future investors. The level of investment attractiveness of the region is characterized as unstable. Some of the territories are potentially favorable for FDI, but the risks still remain rather high. There are several main reasons of FDI lack to the region:

1. High construction and labor price
2. Climate features
3. Geographical isolation
4. Undeveloped infrastructure
5. Low purchasing power
6. Lack of population

Despite all the factors mentioned above, one can notice the gradual increase in the FDI to the region from 8 228 million dollars in 2011 to 11 595 million dollars in 2016. The largest part of the FDI to the region contains capital from Asian countries, such as China, Malaysia, Korea etc. This FDI distribution may be explained by the boarder closeness of the investor country (as for China), or the existing areas for future investing and developing (as for Malaysia).

To understand the specifics of branch distribution of FDI in Russia, it is necessary to mention that Russia is a country with source-based economy. Due to the lack of high-developed producing and manufacturing technologies, Russia has no other choice but to imply 2 solutions: one is to sell the natural resources abroad, another one is to attract foreign companies, which have enough capital for manufacturing the given resources. Despite the fact that Russia found the way out of the economic crisis and is solving the problems, caused by sanctions, the country is still viewed as a place to digest out-dated technologies. According to Trofimenko, foreign investors are hardly interested in the Russian oil, wood

and metallurgic raw materials, only small part of the foreign investing companies may find it profitable. Due to the formal and informal barriers, which exist in the country, Russia is placed further than the other countries in the manufacturing FDI. Trofimenko states that foreign companies are mainly interested in retailing foods on the territory of Russia, for instance, FDI into such industries as brewing, service industry and bank industry. However, FDI may stimulate distinctive branches, creating competition with national companies [3, p. 100].

Below we presented data about FDI branch distribution in Russia in 2010–2016.

Table 2. Branch distribution of FDI in Russia in 2010–2016 (million dollars)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Mining operations	10 683	16 762	15 535	26 155	16 339	17 435	32 384
Manufacturing	21 341	25 345	32 375	51 750	26 741	32 013	34 058
Wholesale and retail distribution	21 809	42 295	42 517	43 903	32 353	37 998	32 126
Financial activities, insurance	51 268	109 351	28 690	31 102	31 625	18 714	14 124
Information and communication	5 555	5 891	5 623	5 305	3 072	2 466	1 701
Real estate	7 523	7 672	7 637	7 732	7 722	5 789	5 226
Construction	5 859	5 303	6 756	5 771	4 812	2 078	1 983
Production and distribution of energy, gas, steam and air conditioning	2 144	3 297	4 000	2 831	3 251	1 120	1 143
Transport and storage	1 301	4 653	3 237	2 899	3 607	2 262	3 697
Agriculture, forest culture and fishing industry	548	667	656	934	598	671	446
Scientific research and developments	4 771	660	205	255	231	151	306
Other kinds of economical activity	4 190	7 233	9 145	8 685	11 056	9 974	7 455

* according to the data of the Central Bank of Russian Federation

** such sectors as water supply, hotel service, education and medical care were not included in the table due to the minimal or negative numbers of FDI.

As we can see from the the Table 2, the most attractive sector for investing in 2010 is finance activity, insurance, wholesale and retail distribution and manufacturing. As stated earlier, these sectors may be the source of high revenues in a short period of time, that is why investors consider them in the first place.

It is hard not to notice the rapid decrease of FDI in some sectors during the period of 2010–2016. FDI into financial activity and insurance doubled by 2011, but since then it fell 14 124 million dollars in 2016. It may be explained by decreasing oil price, as a result the unstable position of Russian ruble. Investors cannot take high risk of putting capital into unstable economic sectors, that is why nowadays financial sector still did not return its place in the rank of the most attractive sectors for investing. Despite the fact that in Central and North-West Federal region the real estate sphere is ranked one of the first in attracting FDI, the whole FDI number to the industry is relatively low, and it reduced from 7 523 million dollars in 2010 to 5 226 million dollars in 2016.

More extreme decrease we may notice in construction sector with the fall from 5 859 million dollars in 2010 to 1 983 million dollars in 2016. Investing into construction sector is limited due to several reasons. First, the administrative laws limitations, which creates unbearable conditions for the foreign investors. Second, the problems of construction sector within the country, such as unfair high prices for flats or low customer's ability. All the above reasons make the construction sector lose its positions in the attractiveness for FDI.

As well as construction sector, information and communication has also suffered from political and economical restrictions, which result in rather distinctive loss of FDI, with almost 5 times less than in 2010. The reason may lie in inability of the Russian side in accepting fast changes, new technologies, high-tech equipment. Comparing with American and information and communication development, Russia is probably in the state of America 15 years ago, which makes it very difficult to step forward and apply advanced technologies.

Production and distribution of energy, steam and gas sector faced double reduction of FDI, from 2 144 million dollars in 2010 to 1 143 million dollars in 2016. The FDI into this sector reached its maximum in 2012 with the amount of 4 000 million dollars, but political and economic crisis made it difficult to increase the number.

Scientific research and developments sector is the least attractive sector among all the described, it accepted 4 771 million dollars in 2010, since then the number of FDI reduces almost in 10 times, ending with 306 million dollars of FDI in 2016. The rapid decrease of FDI into this field is rather simple to explain: it is more efficient for a large scientific research centre or company to attract professional specialists to work at their base, than to invest capital into undeveloped sphere of economy and possibly do not get any dividends.

However, one cannot say that during the unstable economical situation in Russia FDI into all fields faced extreme decrease. Almost half of the mentioned above industries show a distinctive increase in FDI, which is also reasonable.

Mining operations FDI tripled during the given period of time, from 10 683 million dollars in 2010 to 32 384 million dollars in 2016. Such an extreme increase may be explained by the high and fast revenue and low investment risks. But the distribution of FDI in this sector is also uneven, the most part of FDI is transferred to the fuel-power power complex, but FDI to the other natural resources mining is gradually decreasing [4, p. 3].

Manufacturing and wholesale and retail distribution, in their turn, have faced almost equal increase of FDI by the end of 2016 with the number of 34 058 million dollars and 32 126 million dollars accordingly. Throughout this period, however,

these two sectors faced uneven changes. The FDI to manufacturing reached its peak in 2013 with 51 750 million dollars, because during that time Russia was urgently needed capital from the outside. The FDI to wholesale and retail distribution doubled in 2011 with the number of 42 295 million dollars, and remain almost stable during three years. In 2014 the number of FDI to the sector started to decrease gradually, but still the number is 1.5 higher than the initial amount of FDI in 2010.

One can notice that agriculture, forest culture and fishing sector attract as little as the research sector. The number of FDI slightly changes throughout the given period of time, it starts from 548 million dollars in 2010 and ends with 446 million dollars in 2016. The unattractiveness of the sector is caused by high risks of investing, it is also more profitable to invest into short-term projects rather than in long-term one, however, short-term investment are not appropriate for the sustainable development of the country.

On the whole, while analyzing the FDI in such large country as Russia, it is important to take its size and regional specifics into consideration. The main factors that influence on the FDI regional distribution is geopolitical position, the economic development of the region itself, administrative laws of the regions and the others. During the given period of time some of the sectors faced the decrease in FDI, some of the sectors, on the opposite, showed a positive movement in FDI. The branch distribution of FDI in Russia still happens according to the source-based considerations and the possibility of receiving high profit in a short period of time. It is necessary to open such sectors as agriculture, education, medical care to the foreign investors, to make it less risky to invest for a long time.

References:

1. The Central bank of Russian Federation official website <http://www.cbr.ru>
2. A. Annenkova Estimation of investment attractiveness of the Central Federal region, *Economic analyses: theory and practice*, 36 (243) — 2011
3. A. Trofimenko, FDI in Russia: problems and perspectives, *Economical sciences*, 106 (02), 2015
4. T. Naumova, The role of FDI in the Russian economy's development, *Questions of economic theory: macroeconomics*. 2015

Учетная политика управленческого учета: содержание и подходы к формированию

Осьмушко Ирина Васильевна, студент
Керченский государственный морской технологический университет

Учетная политика для целей управленческого учета — вопрос комплексный, требующий от ответственного подразделения фирмы четкого понимания не только целей и задач самого управленческого учета, но и специфики формирования учетной политики в данном случае.

Следует помнить, что результативные показатели управленческих отчетов могут значительно отличаться от итоговых значений, отраженных в финансовой отчетности.

Основные воздействующие факторы, от которых зависит выбор тех или иных методов учета, при управленче-

ском учете аналогичны факторам, влияющим на учетную политику для целей бухгалтерского учета.

Учетная политика 2017 года может быть сформирована как единый документ с отдельными разделами, посвященными нюансам бухгалтерского и налогового учета, или на каждый вид учета создается отдельная политика.

Основой составления учетной политики 2017 года являются правила, закрепленные в положении по бухгалтерскому учету 1/2008 «Учетная политика организаций», утвержденном приказом Минфина от 06.10.2008 № 106н и вводящим ряд допущений и требований (допущения последовательности применения, имущественной обособленности, требования полноты, своевременности, осмотрительности и др.).

Учетная политика 2017 года формируется главным бухгалтером (или лицом, которое по закону обязано это делать) и утверждается руководителем компании. Дата утверждения учетной политики на 2017 год — не позднее 31 декабря 2016 года, так как закрепленные ею способы учета подлежат применению с 1 января года, следующего за годом утверждения (п. 9 ПБУ 1/2008) [3].

Например, учетная политика строительной компании, осуществляющей капитальное строительство по долгосрочным договорам, обязательно должна описывать порядок признания выручки и расходов по указанным договорам в соответствии с требованиями ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» (утверждено приказом Минфина от 24.10.2008 № 116н). А торговой фирме это ПБУ при разработке учетной политики не потребуется, потому что специфика ее деятельности иная. При этом последней в своей учетной политике 2017 года придется обязательно прописать иные пункты. Например, отразить нюансы формирования коммерческих расходов или специфику учета разнообразных скидок и надбавок к цене товара.

При этом и в строительной, и в торговой компании могут быть одинаковые подходы, например, к методам начисления амортизации ОС и НМА или правилам списания МПЗ.

Объем учетной политики зависит от многих обстоятельств: видов активов и обязательств, разнообразия уплачиваемых налогов и иных нюансов. Например, если у компании отсутствует собственное имущество на балансе, ее учетная политика не будет содержать описания методов расчета амортизации и раздела, посвященного расчету налога на имущество.

Учетная политика для налогового учета существенно отличается от бухгалтерской, поскольку базируется на разных документах, устанавливающих правила бухгалтерского и налогового учета. Кроме того, в налоговом законодательстве чаще происходят изменения, требующие своевременного реагирования на них, в т.ч. внесения корректировок в учетную политику [5].

За отсутствие политики по учету или ее ключевых положений контролеры наказывают как за грубое нарушение правил учета. В соответствии со ст. 120 НК РФ штраф составит 10 000 руб. (30 000 руб. — если нару-

шение распространяется на несколько налоговых периодов). Штраф наложат и на должностное лицо — по ст. 15.11 КоАП в размере 5 000—10 000 руб. (а при повторном нарушении он составит 10 000—20 000 руб. или приведет к дисквалификации)

Все тонкости учета предусматриваются в зависимости от специфики деятельности, а она у каждой компании своя. Можно воспользоваться предлагаемыми в интернете специальными сервисами-конструкторами. Но и они могут применяться лишь в качестве основы, подлежащей дальнейшей доработке и корректировке.

Управленческий учет и разработка соответствующей учетной политики могут быть поручены в организации как штатному бухгалтеру, так и специальному ответственному сотруднику (отделу). Второй вариант применяется, как правило, в крупных организациях.

Описанная выше специфика учетной политики для целей управленческого учета обуславливает содержание конкретных положений такой политики.

В общем виде структуру управленческой учетной политики можно представить следующим образом:

1. Организационный раздел.
2. Технический раздел.
3. Методический раздел.

Рассмотрим вкратце каждый из указанных разделов.

1-й раздел — организационный. В нем фирме целесообразно зафиксировать 3 базовых момента:

— привести сведения об учетных принципах, на которых будет выстраиваться управленческий учет, показать используемую терминологию, а также, если необходимо, сослаться на какие-либо нормативные документы, которыми регулируется управленческий учет;

— расписать организационную структуру фирмы: кто за что ответственный, какая в компании система подчинения, какое подразделение ответственно за составление рассматриваемой учетной политики и ведения управленческого учета в целом;

— прописать, какова система финансового обеспечения деятельности фирмы.

2-й раздел является техническим, поскольку в нем компании следует урегулировать аспекты технического плана. В частности, следует предусмотреть порядок управленческого документооборота (и взаимодействия подразделений бизнеса), прописать рабочий план счетов, а также определить основные элементы управленческой отчетности (состав отчетов, формат представления, сроки формирования и т.д.).

3-й раздел является наиболее содержательным. В нем организации раскрывают методическую составляющую ведения управленческого учета на предприятии и составления необходимой отчетности. А именно отражают следующие аспекты:

— методы оценки активов и обязательств (включая амортизацию, списание материалов и т.д.);

— систему группировки расходов на предприятии (прямые и косвенные, накладные и основные и т.д.);

– порядок распределения косвенных расходов (определение базы для такого распределения, способы распределения), а также списания расходов будущих периодов;

– механизмы исчисления себестоимости продукции фирмы, определение видов себестоимости в зависимости от цели формирования конкретного отчета (к примеру, плановая, фактическая, прогнозная и т.д.);

– способы формирования, правила и ситуации, когда фирме следует применять трансфертные цены;

– применяемые способы формирования цены на товары, а также процент прибыли, закладываемый в цену;

– систему управленческого анализа, т.е. какие показатели являются контрольными, как выстраиваются прогнозные планы на основе таких показателей, и т.д.

Все выбранные выше составляющие методологии управленческого учета могут быть использованы фирмой с 1 января года, следующего за годом, когда учетная политика для целей управленческого учета будет утверждена.

Утверждение происходит посредством издания специального приказа, распоряжения и т.д.

Содержание управленческих отчетов, установленных учетной политикой фирмы, должно быть чисто объективным, т.е. не содержать чье-либо оценочное мнение, субъективное суждение, погрешность и т.д.

Основная часть требований к содержанию учетной политики, составленной по стандартам МСФО, прописана в документах — МСФО 1 и 8.

В частности, конкретного жесткого шаблона учетной политики стандарты не устанавливают. Вместе с тем положения стандартов проводят примерный перечень разделов, которые следует так или иначе осветить в составляемой учетной политике. А именно:

– Какой состав итоговой отчетности фирма избрала для себя. В данном контексте следует также отразить основные подходы к формированию указанных итоговых отчетов.

– Прописать структуру бизнеса, если он имеет множество ответвлений и состоит из нескольких родственных компаний. Здесь же целесообразно отразить сведения об объединениях бизнеса, если они имеются, а также привести сведения об инвестициях, которые фирма осуществляет в другие компании.

– Зафиксировать валюту, которую фирма использует для расчетов.

– Дать характеристику системы финансовых инструментов, присущих компании.

– Привести состав нематериальных активов. Здесь же стоит отдельно прописать положения, касающиеся обособленного отражения в составе НМА деловой репутации бизнеса.

– Показать исследования и разработки, которыми занимается организация. Отдельно здесь выделяются затраты на создание ПО, поскольку согласно нормам МСФО они не подлежат последующей капитализации.

– Описать инвестиционную составляющую: какой инвестиционной собственностью владеет компания, в какие активы она вкладывается (к примеру, в недвижимость).

– Охарактеризовать основные средства компании.

– Механизмы ведения учета по аренде (как в качестве арендодателя, так и в роли арендатора).

– Отразить, имеются ли у компании гособлигации. Если да, то с какой целью они используются.

– Предусмотреть категории материально-производственных запасов фирмы.

– Отразить классификацию имеющейся дебиторской задолженности.

– Прописать критерии, в соответствии с которыми фирма осуществляет признание выручки по совершаемым бизнес-операциям.

– Привести порядок формирования резервов под предстоящие затраты.

– Отразить отложенные налоги.

Если фирма составляет по МСФО учетную политику, то в каждом разделе, относящемся к одному из указанных пунктов, следует прописывать порядок, четко удовлетворяющий требованиям соответствующего стандарта МСФО (к примеру, для отражения общих правил, касающихся финансовых инструментов, нужно следовать правилам МСФО 9) [7].

Однако от положений стандартов разрешено отступать, но только если иначе пользователи отчетности будут введены в заблуждение отраженной в отчетах информацией.

Важный аспект, на котором следует заострить внимание фирме, решившей составить свою учетную политику по принципам МСФО, — это профессиональное суждение бухгалтера. Согласно МСФО 1 и 8, требования и предписания отдельных стандартов МСФО не являются четко императивными (как это принято в российской практике в силу РСБУ), а лишь определяют рамки, в которых должен действовать бухгалтер. Опираясь же бухгалтеру при выборе конкретных методов и моделей учета (подлежащих закреплению в учетной политике) следует на свое профессиональное суждение.

Более того, МСФО позволяет бухгалтеру и вовсе отказаться от применения правил того или иного стандарта, если в ином случае будет невозможно объективно отразить в учете происходящие на предприятии процессы. При таких обстоятельствах бухгалтер имеет право прописать в учетной политике собственные авторские решения.

1. Когда в учетную политику могут (или должны) вноситься изменения?

Как следует из МСФО 1, учетная политика фирмы должна применяться последовательно от периода к периоду, как и согласно принципам РСБУ. Ведь это необходимо, чтобы данные отчетности были сопоставимы с прошлыми периодами жизни компании, а также с иными фирмами на рынке.

Вместе с тем МСФО 8 устанавливает обстоятельства, при которых учетная политика фирмы все же может быть подвержена частичным изменениям/дополнениям.

В частности, нормы МСФО 8 предписывают, что фирма обязана внести коррективы в свою учетную политику, если какие-либо стандарты МСФО претерпели изменения и вступившие в силу новые правила учета по отдельным позициям стали отличаться от тех, которые применяет фирма сейчас.

Если же организация, к примеру, полагает, что в настоящее время недостаточно детально в соответствии с МСФО осуществляет учет по какой-либо из позиций, она также может внести изменения в учетную политику. Но это будет ее право, а не обязанность.

При этом если учетная политика по МСФО корректируется не с начала года, то необходимо ретроспективно изменить отчеты за прошлые периоды, чтобы они стали соответствовать обновленной системе учета на предприятии.

В зависимости от специфики деятельности компании фирма, разрабатывая по МСФО учетную политику, может предусмотреть в ней следующие виды стоимости:

- стандартная рыночная стоимость (т.е. стоимость, за которую фактически произошла сделка);
- чистая цена покупки (стандартная стоимость, увеличенная на сопутствующие сделке расходы покупателя);
- чистая цена продажи (рыночная цена сделки за минусом сопутствующих затрат продавца);
- справедливая стоимость.

При этом в учетной политике фирма должна прописать, какая из стоимостей применяется в отношении каких сделок. Сведения эти, в свою очередь, содержатся в МСФО.

К примеру, МСФО 9 требует, чтобы к финансовым инструментам применялась справедливая стоимость. Поэтому в учетной политике следует определить, как она будет формироваться: порядок получения сведений о ценах на сопоставимые финансовые инструменты, порядок привлечения оценщика и т.д.

Основное назначение МСФО — унифицировать отчетность разных компаний, сделать ее единообразной и понятной для большинства внешних пользователей, а также обеспечить ее объективную сопоставимость с отчетами прошедших лет.

С этой целью стандарты МСФО предписывают организациям не только составлять сами отчеты, но и прилагать примечания к ним.

Ведь такие примечания позволяют обеспечить высокую степень детализации тех или иных особенностей жизни компании, которые могут представлять высокий интерес для пользователей отчетности (инвесторов, сторонних лиц).

Вместе с тем в каждом отдельном стандарте приводится перечень вопросов, которые фирме следует осветить в разделе с пояснениями. К примеру, раскрывая информацию о дебиторской задолженности, фирма в примечаниях должна пояснить:

– какую часть из общего объема ДЗ составляет задолженность покупателей;

– каков размер долга взаимозависимых с фирмой организаций;

Об отражении в отчетности сведений о взаимосвязанных компаниях см. в статье «МСФО № 24 Раскрытие информации о связанных сторонах».

– какую сумму предоплаты фирма перечислила своим поставщикам, еще не получив пока причитающихся товаров/работ/услуг.

Конкретных жестких требований к тому, насколько детально фирма должна раскрывать определенные статьи отчетов в примечаниях, МСФО не содержат.

Поэтому каждая фирма сама для себя определяет, насколько подробно она собирается пояснять отдельные статьи отчетности. Соответственно, выбранную степень детализации нужно закрепить в положениях учетной политики.

Поскольку МСФО 1 требует в отчетах отражать информацию не только за текущий период, но и за прошлые, то и в примечаниях должны идти пояснения также за прошедшие периоды. Об этом также следует упомянуть в учетной политике.

Кроме того, фирме следует помнить, что примечания могут представлять собой как небольшие текстовые добавления в теле самой отчетности, так и самостоятельные прилагаемые таблицы, схемы и т.д. Выбор формы примечаний по той или иной строке отчетности фирме следует прописать в учетной политике.

Составление по МСФО учетной политики требует от организации системного знания положений отдельных стандартов составления отчетности. Ведь в учетной политике требуется закрепить довольно широкий перечень вопросов: расписать порядок отражения в отчетности сведений о финансовом положении в компании, о составе активов/обязательствах, о применяемых видах стоимости, об инвестициях, о способах оценки отдельных видов активов/обязательствах. Кроме того, необходимо отразить и процедурные моменты, а именно порядок внесения изменений в учетную политику, состав и формат примечаний к отдельным положениям отчетности и т.д. Компании важно помнить, что при составлении по МСФО учетной политики существенную роль играет профессиональное суждение бухгалтера (чего не наблюдается в российской практике по РСБУ).

Вывод

Составление учетной политики для целей управленческого учета важно для компании, стремящейся выйти на новый уровень рынка либо упрочить свое положение сейчас. Ведь на основе только бухгалтерских/финансовых отчетов руководство не сможет принимать те решения, которые в долгосрочной перспективе приведут фирму к росту.

Поэтому организации нужно понимать, что в управленческой учетной политике должны быть полностью освещены

все аспекты, касающиеся подготовки таких отчетов, — начиная с организационных и технических (рабочий план счетов, ответственные департаменты, формы отчетов и до-

кументооборот и др.) и заканчивая методическими аспектами (определение применяемых методов ценообразования, учета ОС и НМА, группировка расходов и др.).

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О бухгалтерском учете».
2. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N34н (ред. от 29.03.2017) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации».
3. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N106н (ред. от 28.04.2017) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету »Учетная политика организации« (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету »Изменения оценочных значений« (ПБУ 21/2008)»).
4. Аверчев И. В. Управленческий учёт и отчётность. Постановка и внедрение / И. В. Аверчев. — М.: Вершина, 2016. — 402 с.
5. Кизилов А. Н. Бухгалтерский (управленческий) учёт: учеб. пособие / А. Н. Кизилов, М. Н. Карасёва. — М.: Эксмо, 2016. — 320 с.
6. Суйц В. П. Управленческий учёт: учебник / В. П. Суйц. — М.: Высшее образование, 2017. — 417 с.
7. Управленческий учёт / под ред. В. Паляя и Р. Вандер Вила. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 320 с.

Анализ деятельности ООО «Балтика-Транс» на современном этапе

Пучкова Анастасия Михайловна, магистрант;
Селюжицкая Екатерина Геннадьевна, магистрант;
Соболь Михаил Сергеевич, магистрант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Группа компаний «Балтика-Транс», анализируемая в данной работе, является транспортно-экспедиционной компанией. Для лучшего анализа компании необходимо представлять, в каком состоянии находится отрасль и среда осуществления ее внешнеэкономической деятельности.

Компания ООО «Балтика-Транс» является одним из крупнейших грузоперевозчиков России. Созданная в 2000 году, на сегодняшний день транспортная компания приобрела большую известность на рынке транспортно-экспедиционных услуг за счет проработанных логистических схем и высокой квалификации персонала.

К 2016 году компания расширила активную базу клиентов до 1655, в том числе частным лицам и крупным складам, региональным и федеральным торговым сетям, дистрибьюторским и производственным компаниям. Среди них сети супермаркетов «О'КЕЙ» и «Магнит», X5 RETAIL GROUP, Лукойл и РОСОБОРОНЭКСПОРТ.

ООО «Балтика-Транс» работает на международном и междугороднем рынке грузоперевозок. В парке компании 980 танк-контейнеров, 85 единиц автотранспорта. Компания имеет 85 контейнерных площадок. За 1 год компания доставляет морским и автомобильным транспортом 69438 контейнеров. В 2016 году сообщается об увеличении грузопотока на 12% на всей территории присутствия компании. В 2015 году данный показатель на территории Северо-Запада составил 28%, а по филиалу,

расположенному в г. Новороссийск, объем по сравнению с предыдущим 2014 годом увеличился в два раза. Таким образом, за 6 лет с начала осуществления экспортно-импортных мультимодальных перевозок наливных грузов количество транспортируемых контейнеров возросло в 3 раза.

По данным Росстата на протяжении четырех лет с 2012 года грузооборот практически не изменялся, как показано на рисунке 1.

С января по декабрь 2015 года грузооборот возрос на 0,5% и составил 5089,6 млрд тонно-километров. Однако, в этом же периоде отмечалось ежегодное снижение объемов перевезенных грузов. Если в 2012 году было перевезено 8,5 млн тонн, то уже в 2015 году — менее 7,5 млн тонн. Темп роста грузооборота в 2015–2016 гг. отражен на рисунке 2.

Начиная с августа 2014 года вследствие введения двухсторонних санкций, в транспортной отрасли отмечается спад. Многие транспортные, экспедиторские и логистические компании терпели убытки, особенно те из них, деятельность которых была направлена преимущественно на осуществление перевозок для импорта и экспорта товаров, а не на внутрироссийские заказы. Экономическая ситуация в России продолжает иметь неопределенность. Если с одной стороны отмечается снижение темпов падения во многих отраслях, как, например, в сельском хозяйстве и промышленности, то с другой — сферы тор-



Рис. 1. Динамика грузооборота в России за 2010–2015 гг., млн тонн

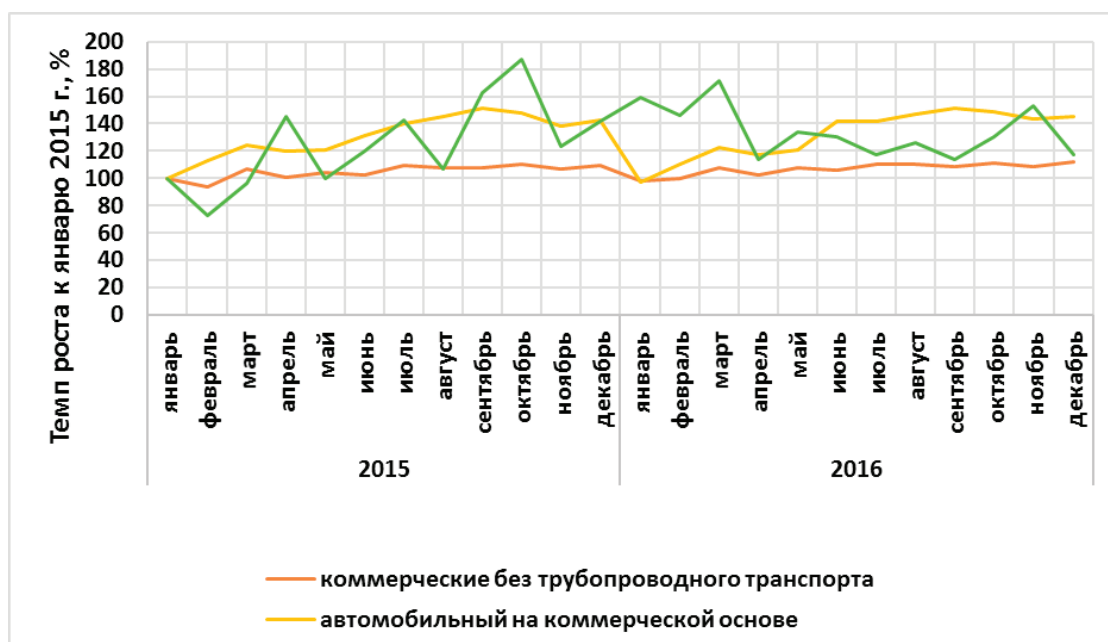


Рис. 2. Темп роста грузооборота в России за 2015–2016 гг.

говли и услуг и уровень реальных доходов населения остаются в отрицательной зоне.

Грузоперевозки в России выполняются 5 видами транспорта: трубопроводным, железнодорожным, автомобильным, водным (речным и морским) и авиа. *Трубопроводным транспортом* осуществляется транспортировка около половины объема грузов, точнее — перевозка наливных грузов, что вызвано спецификой экономики. Коммерческие перевозки внутри страны совершаются в основном на ж/д транспорте ввиду его низкой стоимости, когда во внешнем сообщении лидируют автомобильные и морские линии, так как они более подходят для

перевозок на длинные расстояния при условиях, что груз необходимо доставить в кратчайшие сроки или в больших объемах соответственно.

Автомобильные грузоперевозки в последнее время потеряли прежний объем, так как после санкций и эмбарго экспорт и импорт потребительской продукции, специализации автоперевозчиков, снизился. Обратная ситуация наблюдается с морскими перевозками: поставки сырья, а именно газа, нефти, металлов и зерна, увеличились, поэтому возрос грузооборот морского как преобладающего транспорта в этом направлении. Темп роста коммерческих перевозок отражен на рисунке 3.

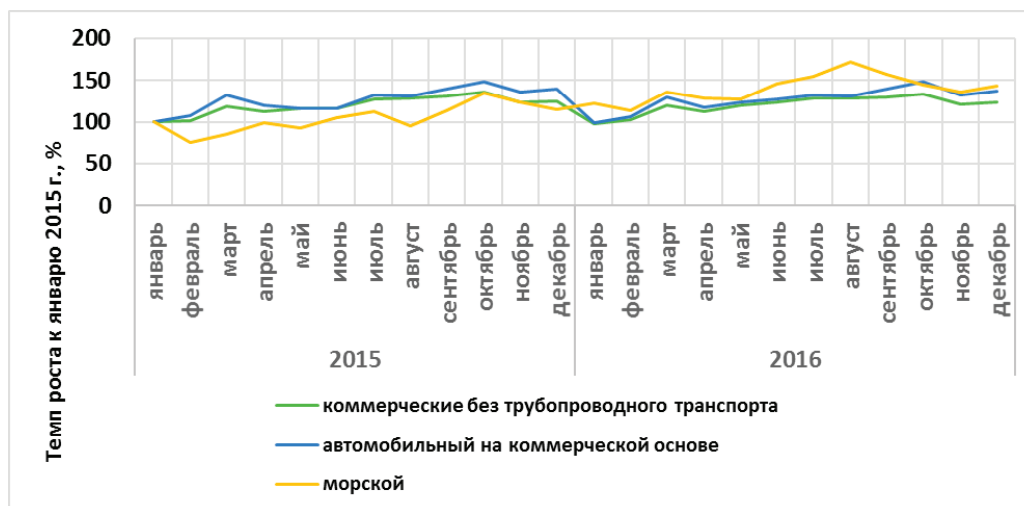


Рис. 3. Динамика коммерческих грузоперевозок в РФ за 2015–2016 гг.

После периода снижения товарооборота с европейскими странами доля стран Азиатско-Тихоокеанского региона значительно возросла, а эти страны имеют другие предпочтения с логистической точки зрения, вбирая морской или авиационный транспорт.

По словам руководителя ФБУ «Росавтотранс» Алексея Двойных, объем перевозок грузов в международном сообщении увеличился на 6,8%. А. Двойных отметил, что на текущий момент в рамках Евразийского пространства российский рынок международных перевозок является самым грузоемким, что обусловлено наличием более 50 двухсторонних соглашений о международном автосообщении.

В 2016 году после нескольких периодов спада объемов перевозок ситуация изменилась в положительную сторону. По итогам прошлого года объем составил 27,1 млн тонн, что на 6,8% больше чем в 2015 году. Положительная

динамика обеспечивается за счет роста экспортных отправок, их изменение составило 17%, что можно увидеть на рисунке 4, при этом импортные операции также увеличились, как изображено на рисунке 5.

В Российской Федерации 311 пунктов пропуска через государственную границу обеспечивают пропускную способность границ в размере более 60 тыс. человек, свыше 40 тыс. т грузов, около 3,5 тыс. автомобильных транспортных средств и до 10 морских судов.

Финансовые результаты компании оказывают влияние на тот уровень оплаты труда, который предоставляет компания своим сотрудникам. Учитывается не только общий профит компании, достигнутый в итоге данного периода, но и личный вклад каждого. Система оплаты труда основана на учете результатов работы управлений и подразделений и выполнения индивидуальных плановых заданий,

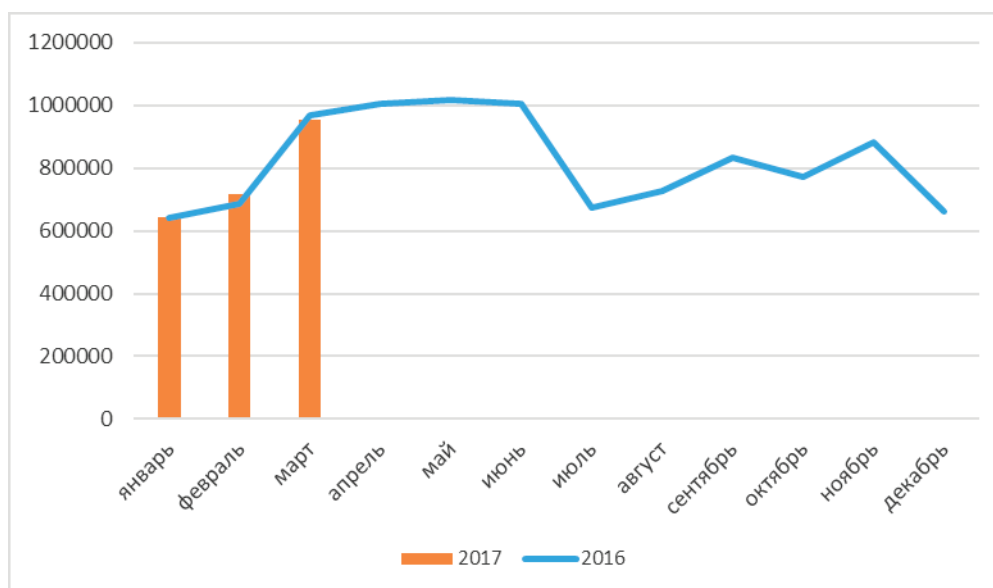


Рис. 4. Динамика экспортных автомобильных грузоперевозок из России в Евросоюз в 2016–2017 гг., тонн

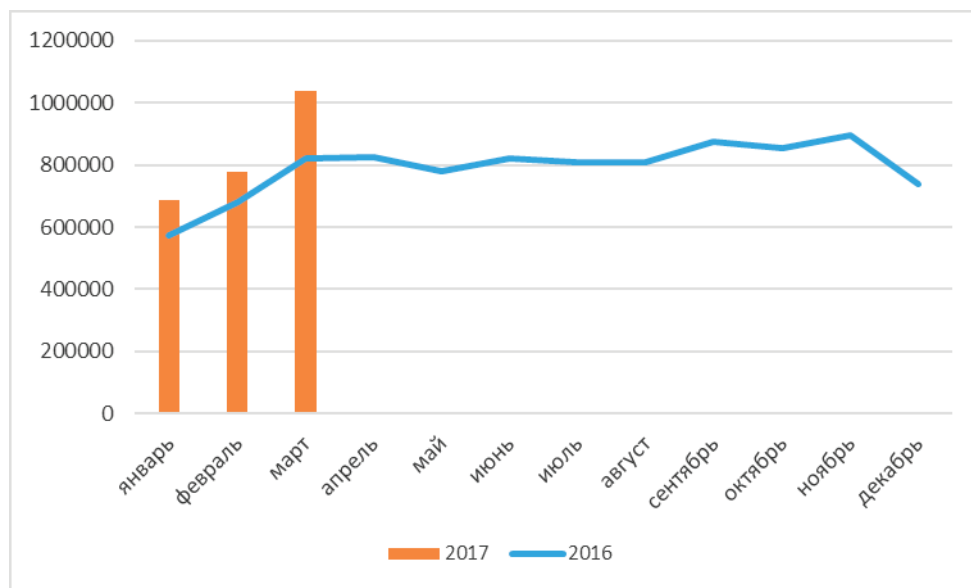


Рис. 5. Динамика импортных грузовых автоперевозок за 2016–2017 гг. из Евросоюза в РФ, тонн

а также качества работ и услуг. Система открыта для сотрудников внутри фирмы и каждый может запросить объяснения расчета его вознаграждения за выполненную работу. За отличное выполнение служебных обязанностей,

внедрение инноваций в работу и инициативность работников, высокое качество и высокую личную эффективность персонал достойно вознаграждается бонусами в виде премий и других поощрений.

Литература:

1. Сайт ГК «Балтика — Транс» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://baltica-trans.ru>, свободный (Дата обращения 15.05.2017)
2. Сайт Маркетингового агентства «РБК.research» (Департамент консалтинга РБК) [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://Research.rbc.ru>, свободный (Дата обращения 10.05.2017)

Поведение потребителей в интернете

Саркисян Диана Дмитриевна, магистрант
Российский государственный гуманитарный университет

В настоящей статье рассмотрены основные подходы для создания веб-страниц в рамках продвижения бизнеса. Сформулированы основные определения, которые раскрывают, использованные в тексте термины. Данная статья может быть использована в практической деятельности при создании и продвижении новых интернет-ресурсов, в том числе и представителями малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: интернет-магазин, интернет-маркетинг, новичок, пользователь среднего уровня, опытный пользователь, медийное рекламное объявление

Актуальность работы обусловлена возрастанием влияния интернет рынка на потребителей. Интернет в современном мире является одним из наиболее динамично развивающихся сфер экономики. По причине быстрого роста интернет-торговли у большого числа потребителей появились уникальные возможности: низкий уровень издержек на поиск той или иной информации, широкий спектр товаров и услуг, возможность заказа товара из-за

границы, и многие другие. Такое положение не могло не повлиять на соответствующие установки потребителей. Более того такое предпочтение повысило уровень предъявляемых требований к традиционным магазинам.

Одной из самых популярных схем ведения бизнеса в интернете является создание интернет-магазина. Конечно, у каждого магазина есть проблема с привлечением потенциальных покупателей, но для интернет-магазина

с учетом развития тенденций данного бизнеса и новых технологий эта проблема встает более остро.

Автором настоящего исследования ставится достижение ряда целей:

- 1) дать представление о потребительском поведении
- 2) рассмотреть характерные черты поведения российских потребителей при покупке через интернет-магазины;
- 3) изучить специфику поиска покупателями информации и совершения покупок при помощи Internet;
- 4) Выдвинуть рекомендаций по повышению рекламной кампаний.

Для достижения поставленных целей необходимо решить следующие задачи:

- 1) Проанализировать интернет рынок в России;
- 2) Изучить основные элементы интернет рынка;
- 3) Изучить особенности яндекс директ;
- 4) Проанализировать потребительское предпочтение при поиске товаров или услуг

Разработка эффективных способов воздействия на конечный выбор потребителя заботит специалистов с момента зарождения рыночных отношений. На сегодняшний день влиять на поведение потребителей особенно сложно. Исходя из числа имеющихся навыков у пользователей, связанных с применением Web-сайтов, можно выделить три уровня пользователей:

- 1) Новичок — новичком следует считать пользователя, который имеет весьма скудные представления о Web-сайте или как можно работать в Интернете в целом;
- 2) Пользователи среднего уровня — это определенная группа лиц изредка посещающая сайт. Данная группа представляют собой самую значительную по численности категорию пользователей сайтов. Одновременно с этим, они в достаточной мере знают о специфике работы Web, однако не имеют ясных представлений о способах эффективной навигации по сайтам;
- 3) Опытные пользователи делятся на: частых посетителей сайта и редких посетителей. Для опытного пользователя характерно частое посещение сайта, знание расширенных возможностей сайта, владение информацией о расположении объектов сайта. Если опытный пользователь редко заходит на сайт, и даже не совсем четко представляет себе навигацию, то его можно все равно причислить к числу опытных при условии, что он ожидает, что для навигации по сайту способен воспользоваться определенным функционалом.

Поведение потребителей в электронной коммерции имеет следующие особенности: выбор альтернатив покупателем становится сложнее из-за более обширного ассортимента и вариантов траты денег; возможности заказа с любой токи мира; полнота информации является решающим фактором при выборе товара. Электронная коммерция развивается параллельно с традиционным рынком, и так же имеет и все атрибуты рынка, в том числе свои платежные инструменты, такие как: «Yandex. Деньги», «WebMoney», «RBK Money», «Деньги@Mail. Ru» и др.

В период развития любого рынка покупатель взаимодействует с маркетинговыми мерами компаний (к примеру, рекламой) иначе, чем на такие же мероприятия, однако уже на сформированном рынке, где выработалось конкретное расположение сил, имеются собственные традиции, принципы. Постепенно происходит отслеживание характера поведения покупателя. В том числе во внимание берется его реакция на «новинки» электронного прилавка и старые товары.

Основной задачей в ходе проведения маркетинга является постоянное отслеживание информации о посетителях и трафика сайта, повышение популярности сайта. Традиционно интернет-агентства предлагают целый комплекс услуг по проведению интернет-маркетинга, а именно по продвижению сайта в поисковых системах (раскрутка сайта, SEO).

Под контекстной рекламой следует понимать вид или специфику размещения интернет-рекламы. В основе того или иного вида лежит принцип соответствия содержания представленного рекламного материала непосредственно контексту (то есть содержанию) конкретной интернет-страницы, на которой представлен данный материал.

Медийное рекламное объявление — это тип рекламы, который располагается в медиа. Под словом «медиа» как правило подразумевают разные печатные издания, телевидение, радиовещание, сеть интернет. В этой среде, где присутствует интернет-маркетинг, рекламу этого типа принято называть баннерной. Пользователям Яндекс-Директ доступна система аналитики сайта Яндекс-Метрика, которая помогает следить за посещаемостью сайта. С его помощью можно посмотреть, сколько посетителей приходит на сайт. Кроме того, можно узнать откуда данные посетители приходят (город, страна) и сколько времени они проводят на web-странице.

Одним из первых шагов, связанных с внутренней оптимизацией — это создание семантического ядра веб-сайта. Под семантическим ядром веб-сайта следует понимать перечень целевых запросов, включаемых юзерами в строку поиска Гугла, Яндекса, Рамблера и иных поисковых систем. Эти запросы, по существу, и определяют тематику веб-сайта.

Просторы Сети интернет быстро расширяются — в настоящее время интернет-ресурсов большое множество и любой из них старается привлечь внимание посетителя, заинтересовать внимание.

Есть большое число статей по дизайну веб-сайта, основное напутствие такое: добейтесь того, чтобы веб-сайт смотрелся качественно. Имеется несколько признаков, которые связаны с расположением к доверию к компании, либо подсказывают о необходимости поиска другого интернет-ресурса.

1. Составляющие ряда социальных сетей: следует иметь ввиду виджеты по типу компонентов, используемых в Facebook: с фото людей, которым понравился конкретный сайт.

2. Адрес: потребитель ощущает себе немного увереннее, если в футере либо на страничке контактов показан физический адрес фирмы.

3. Телефон: в случае если в веб-сайте вообще никак не показан мобильный телефон, скорее всего пользователь оставит его почти мгновенно.

4. Отсутствие тех или иных орфографических, смысловых, морфологических ошибок. Идеальным вариантом для интернет-ресурса является полное отсутствие ошибок.

5. Web-сайт должен выглядеть постоянно обновляемым, что является наглядной демонстрацией того, что ваш бизнес успешен и очень важен для реальных покупателей.

6. Дизайн: на сегодняшний день даже люди старшего поколения отлично различают неаккуратность и аматорский дизайн от качественного и профессионального, и очевидно в чью пользу будет сделан их выбор.

7. Фотографии высочайшего качества: следует использовать только реальные фотографии товаров, а не заимствованные. Пользователями всегда отмечаются хорошие, качественные фотографии с высоким разрешением, демонстрирующие Ваш офис, Вашу команду, а возможно даже других покупателей.

8. Сертификаты и партнерство: следует отметить, что необязательно быть партнером исключительно крупных корпораций и компаний вроде Microsoft или Chamber of Commerce. Может быть представлен местный клуб предпринимателей или организация.

9. Сертификат безопасности: имеющийся сертификат SSL на открывающейся странице оплаты или общеизвестный знак VeriSign на странице контактов может быть основательным аргументом при сравнении покупателем двух и более примерно одинаковых сайтов.

Достоинства Интернет-маркетинга состоят не только лишь в том, что есть вероятность более четкого и результативного охвата целевой аудитории. Им предлагается гибкое руководство рекламными коммуникациями. В рамках текущей экономической ситуации современный Интернет-маркетинг становится незаменимым инструментом в рекламе.

Литература:

1. Яндекс.Метрика [Электронный ресурс]. Электрон.дан. [М.], 2008—2016. URL: <http://metrika.yandex.ru> (дата обращения 18.01.2016 г.)
2. Вердиян В. Секреты успешного интернет-маркетинга // руководство для тех, кто мечтает вывести свой бизнес на новый уровень. — Москва, 2011.
3. Заяц Т. А. Использование web-технологий в создании интернет-магазинов //
4. Потребительская кооперация. — 2011. — № 3 (34). — С. 55—62.
5. Кроудер Д. Создание веб-сайта для чайников //
6. Дэвид Кроудер; [пер. с англ. и ред. В. С. Гусева]. Москва [и др.], 2012. (4-е изд.)
7. Марьянова Д. В., Сагадеева Л. А., Муртазина А. Р. Создание интернет-магазина одежды // В книге: Инновационное развитие легкой и текстильной промышленности сборник материалов Всероссийской научной студенческой конференции. Московский государственный университет дизайна и технологии. — Москва. — 2015. — С. 122—124.

На сегодняшний день трудно найти крупное промышленное предприятие, которое было бы не представлено в сети Интернет. Существующую динамику роста можно легко увидеть и по непрерывному увеличению числа торговых интернет-площадок. Интернет-магазины уже давно перестали существовать в роли досок объявлений, с которых они брали начало. На сегодняшний день некоторые из них преобразились в большие корпорации, предоставляющие полный ряд маркетинговых услуг.

Рассмотренные ранее способы так называемого не-поискового интернет-маркетинга эффективнее всего функционируют в комплексе с поисковым продвижением. Поисковое развитие может быть довольно эффективно само по себе — так как основная задача интернет-маркетинга состоит все-таки в генерации трафика гостей в конверсионный механизм (веб-сайт). Непоисковое развитие также может являться довольно результативным, но само по себе вряд ли сумеет сформировать непрерывный в течении продолжительного времени поток посетителей. Рекомендации с целью подбора стратегии продвижения:

— минимальный бюджет, высокая конкурентная борьба в поисковых запросах следует относить к непоисковым методам;

— высокая конкурентная борьба в поисковых запросах, достаточный бюджет следует считать комплексом непоисковых и поисковых способов с превалированием последних;

— небольшой бюджет, низкая конкурентная борьба в поисковых запросах следует считать поисковым продвижением;

— достаточный бюджет, низкая конкурентная борьба в поисковых запросах — сочетание поисковых и непоисковых способов с использованием обширного диапазона нестандартных методов.

Таким образом, с помощью перечисленных выше проблем можно управлять поведением потребителя в Интернете. Более того, на примере Интернет-магазинов можно сделать вывод, что данные знания являются залогом успеха в любом бизнесе, что весьма актуально в сегодняшних непростых экономических условиях.

Анализ организации транспортных услуг компании ООО «Балтика-Транс»

Селюжицкая Екатерина Геннадьевна, магистрант;
Соболь Михаил Сергеевич, магистрант;
Пучкова Анастасия Михайловна, магистрант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Компания ООО «Балтика-Транс», как и вся транспортная отрасль, также оказалась под влиянием кризиса, в связи с которым сократись грузопотоки, и компания вынуждена была искать пути оптимизации своей внешнеэкономической деятельности. Процесс любой перевозки ООО «Балтика-Транс» считается довольно сложной про-

цедурой: для ее выполнения перевозчику необходимо располагать соответствующим оборудованием и выполнять ряд требований. Крайне важно, чтобы транспортировка грузов осуществлялась по тщательно продуманному плану.

Внешекономический процесс компании состоит из следующих этапов, представленных на рисунке 1.



Рис. 1. Процесс международной перевозки в компании ООО «Балтика-Транс»

Специалистам необходимо соблюдать все этапы процедуры и не упускать из виду ни одной значимой детали. Для перевозки грузов компания использует собственный автотранспорт грузоподъемностью от 3,5 до 20 тонн.

1. Предварительные работы.

Получив заявку от заказчика, перевозчик начинает выполнять предварительные работы, направленные на определение принципиальной возможности заключения договора и транспортировки указанного груза. В рамках данного процесса он осуществляет следующие процедуры:

- анализ массогабаритных показателей груза;
- определение состава автопоезда, который в максимальной степени отвечает особенностям конкретной операции транспортировки;
- осуществление выезда для предварительного обследования того маршрута доставки, который был предложен Заказчиком;
- разработку альтернативного варианта маршрута транспортировки с учетом опыта, полученного ООО «Балтика-Транс» при проведении подобных перевозок (при необходимости);
- согласование объемов основных и сопутствующих услуг, поручаемых заказчиком;

- подготовку договора транспортировки, его согласование с заказчиком и оформление;

- выставление ООО «Балтика-Транс» счета на предварительную оплату подготовительных работ;

- оплату заказчиком вышеуказанного счета.

2. Подготовительные работы.

На данном этапе заключается внешнеэкономический контракт. ООО «Балтика-Транс» начинает выполнять подготовительные работы после поступления на его счет предварительной оплаты. Они производятся с целью осуществления всего спектра организационно-технических мероприятий, которые необходимы для начала доставки груза. Этапы работы также включают в себя следующие параметры:

- получение разрешения на перевозку определенных категорий груза и оформление всех согласований;
- подготовка транспорта прикрытия для перевозчика;
- выставление перевозчиком счета на оплату непредусмотренных работ на подготовительном этапе;
- оплата заказчиком непредвиденных работ на подготовительном этапе;
- выставление счета на предварительную оплату транспортировочных работ;
- оплата заказчиком транспортировочных работ;

- подача автопоезда для осуществления погрузочных работ;
- выполнение монтажных работ и погрузка;
- оформление акта сдачи-приемки оплаченных заказчиком подготовительных работ.

3. Перевозка груза.

ООО «Балтика-Транс» начинает работы по транспортировке груза заказчика после оформления акта сдачи-приемки выполненных предварительных работ. Они осуществляются с целью выполнения всего спектра организационно-технических мероприятий, которые требуются для доставки отправок заказчика получателю по заранее согласованному маршруту в указанные сроки. Данные работы могут включать следующие пункты:

- финальный инструктаж сотрудников ООО «Балтика-Транс», принимающих участие в транспортировке;
- непосредственную перевозку;
- выполнение разгрузки и демонтажа;
- оформление акта сдачи-приемки оплаченных работ по перевозке груза.

4. Заключительные работы. Расчет.

Заключительные работы по транспортировке включают в себя ряд манипуляций. Это оплата ООО «Балтика-Транс» услуг сторонних организаций, привлеченных в процессе транспортировки, возвращение автопоезда в гараж приписки, выставление перевозчиком счета на оплату непредусмотренных затрат на этапе перевозки груза, а также оплата заказчиком вышеуказанного счета.

Транспортировка грузов — это сложный процесс, включающий в себя большой объем мероприятий. ООО «Балтика-Транс» необходимо учитывать все этапы перевозки и строго следовать предварительно продуманной последовательности осуществления манипуляций.

Учет всех факторов риска в работах, выполняемых на разных этапах перевозки, необходим для достижения определенных целей. Среди них:

- выполнение транспортной задачи ООО «Балтика-Транс». В нее входит заключение письменного соглашения на выполнение указанных работ, оформление необходимой документации, подготовка транспортных средств и сотрудников к осуществлению работ, обеспечение сохранности груза, его своевременная доставка, а также информирование заказчика обо всех изменениях в процессе выполнения работ;
- сведение к минимуму ущерба для дорог и дорожных сооружений;
- обеспечение безопасности для всех участников дорожного движения.

Морским транспортом было перевезено наибольшее количество грузов в компании, в 2016 году их количество составило 162 млн тонн км. Количество перевозок автомобильным транспортом в 2016 году сократилось до 62 млн тонн км. Это отражено на рисунке 2. Распределение перевозок по месту осуществления транспортировки представлено на рисунке 3.

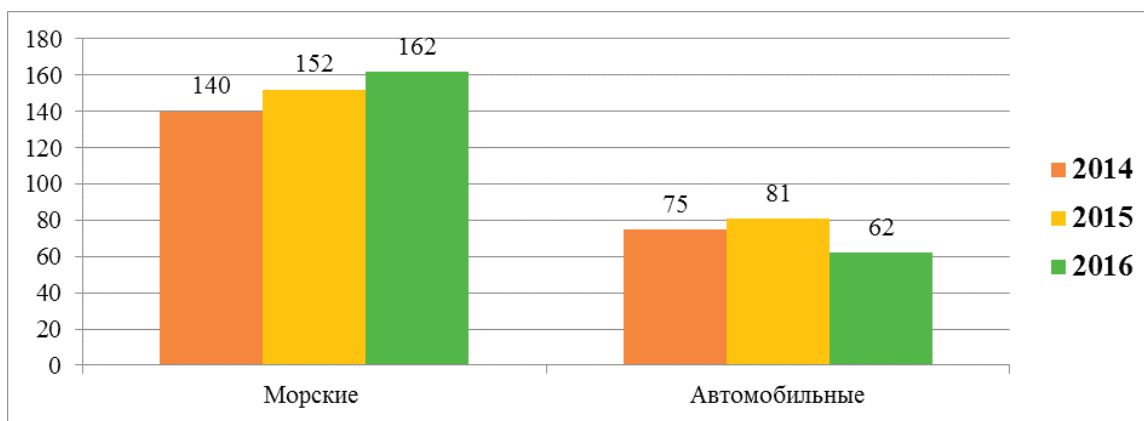


Рис. 2. Грузооборот ООО «Балтика-Транс» по видам транспорта за 2014–2016 год, млн тонн км

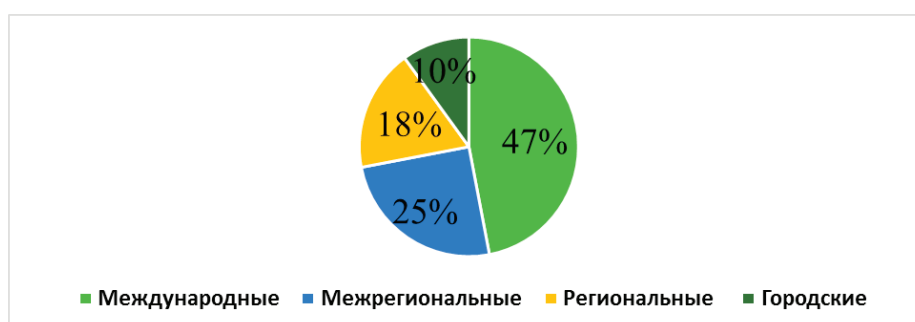


Рис. 3. Распределение перевозок ООО «Балтика-Транс» по месту осуществления

По географическому принципу грузоперевозки ООО «Балтика-Транс» делятся на (рис. 3.):

- международные
- межрегиональные
- региональные
- городские.

В данном случае необходимо отметить, что представлено распределение только по фактическому месту пе-

ревозки. В дальнейшем анализе ВЭД организации перевозка, включающая как международную, так и перевозку от порта до места назначения внутри России будет относиться к международной, так как является неделимой услугой.

На рисунке 4 приведена структура грузов, перевозимых морским транспортом компании ООО «Балтика-Транс».

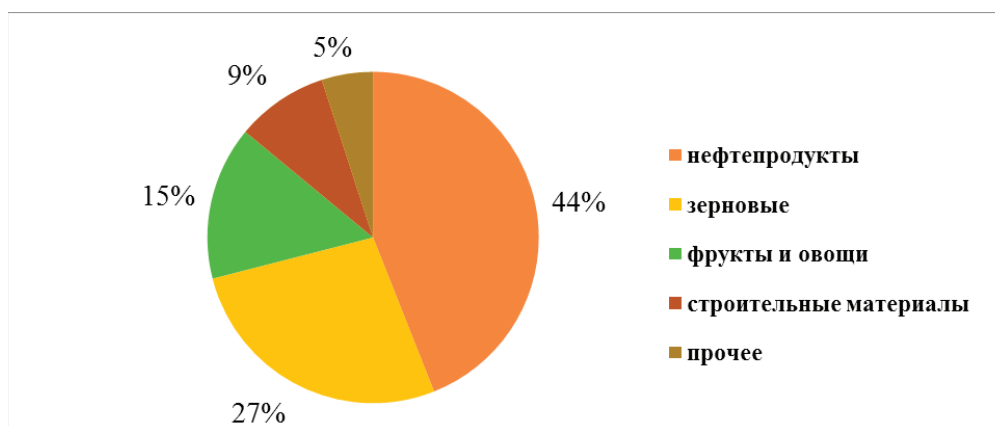


Рис. 4. Структура грузов, перевозимых морским транспортом компании ООО «Балтика-Транс»

Проанализировав порядок организации транспортных услуг, мы можем сделать вывод о том, что в компании существуют четкие и ясные инструкции по осуществлению заказов на перевозки любым возможным для компании способом, которые предопределяют успехи в оказании услуг в максимально удобные для заказчиков сроки.

Кроме того, компания имеет ресурсы для удовлетворения изменяющегося спроса и легко подстраивается под нужды рынка. Несмотря на угрозы внешней среды, предприятие быстро активизирует и мобилизует свои резервы, чтобы быть первым в своей отрасли.

Литература:

1. Сайт ГК «Балтика — Транс» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://baltica-trans.ru>, свободный (Дата обращения 15.05.2017)
2. Сайт Маркетингового агентства «РБК.research» (Департамент консалтинга РБК) [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://Research.rbc.ru>, свободный (Дата обращения 10.05.2017)
3. Сайт Аналитическое бюро «Eurostatika» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.eurostatika.com> (дата обращения: 03.06.2017).
4. Сайт «Деловой портал о грузовых перевозках «Грузовики и Дороги» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.truckandroad.ru/rost-mezhdunarodnykh-perevozok-20170420> (дата обращения: 10.06.2017).

Стратегическое планирование как инструмент повышения конкурентоспособности продукции предприятия

Фадеева Екатерина Алексеевна, кандидат педагогических наук, доцент;
Громышова Ольга Сергеевна, студент
Волгоградский государственный технический университет

В современном мире рыночная экономика подвержена влиянию разнообразных факторов, она быстро меняется, всё находится в процессе и постоянно требуется

прогнозирование ситуации и быстрое реагирование. Поэтому предприятию, перед тем как выйти на рынок, необходимо поставить перед собой метациель — миссию,

которая определит основные виды его деятельности, позволит увязать в единую систему маркетинговую, проектную, производственную и финансовую деятельность. Эта цель не должна быть легко достигаема, для её достижения нужно преодолеть множество промежуточных целей, и, безусловно, весь этот процесс происходит под влиянием внешней и внутренней среды предприятия.

Для того чтобы предприятие могло долгое время функционировать на рынке очень важно корректно составить стратегический план.

Стратегическое планирование — это долговременное планирование. С помощью стратегического плана предприятие адаптируется к внешним факторам, координирует внутреннюю деятельность для того, чтобы выявить сильные и слабые стороны. Целью стратегического планирования является долгосрочное развитие предприятия, достижение высоких темпов экономического роста.

Главные черты стратегического планирования: ориентированность на долгосрочную перспективу, предусма-

тривает перспективное направление развития компании, определяет основную задачу и политику организации, соединяет в себе глобальные идеи дальнейшего развития.

Вплоть до 1992 года стратегическое планирование в отечественной экономической литературе рассматривались лишь эпизодически в работах А.Л. Семенова, М.М. Крейсберга, Ю.П. Васильева, А.Р. Стерлина. [1]. Но на практике крупные советские промышленные предприятия нуждались в грамотном стратегическом планировании. У нас термин «стратегическое планирование» был заимствован в 70-е годы из зарубежных печатных изданий. До этого момента употреблялось «долгосрочное перспективное планирование». Главным принципом такого планирования являлась разработка планов «от достигнутого», на основе имеющихся ресурсных возможностей и потенциала предприятия без исследования внешней среды, которая считалась неизменной. [1]

Процесс стратегического планирования представлен на рисунке 1.

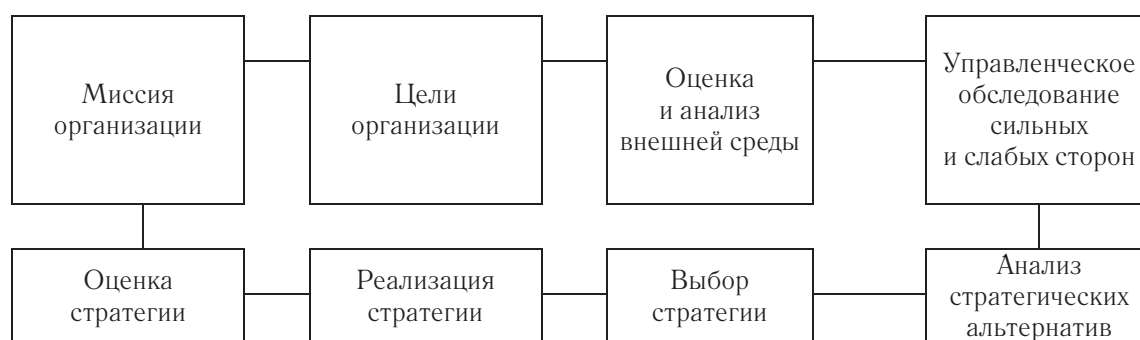


Рис. 1. Процесс стратегического планирования

Первым и, может быть самым существенным решением при планировании будет выбор целей предприятия. Основная общая цель организации обозначается как миссия, и все остальные цели вырабатываются для ее осуществления. Следующим этапом является оценка внешней среды, определение существующих угроз и возможностей для предприятия. Руководство фирмы должно выяснить, обладает ли фирма внутренними силами, чтобы воспользоваться внешними возможностями, и существуют ли у нее слабые стороны, которые могут усложнить проблемы, связанные с внешними опасностями.

Так же следует изучить альтернативные пути деятельности фирмы и выбрать наиболее выгодные варианты для достижения поставленных целей. Предпоследний этап — это выбор и реализация стратегии. Оптимальная стратегия помогает предприятию снизить риск от ошибочной или недостоверной информации о возможностях предприятия или о внешней среде. Завершением процесса стратегического планирования является оценка выбранной предприятием стратегии. [2]

Одним из условий успешной стратегии предприятия является направленность на удовлетворение запросов по-

ребителей. В процессе стратегического планирования один из важных этапов — оценка внешних факторов, влияющих на организацию. Именно на этом этапе определяется категория потребителей и выявляются их запросы. Предприятие, при осуществлении стратегического планирования, оценивает продукцию и выявляет её значимость для покупателя. Важно, чтобы продукция предприятия была конкурентоспособна.

Конкурентоспособность продукции — это понятие, отражающее способность продукции удовлетворять потребителя в той же мере, как и другая аналогичная по назначению продукция конкурентов. [3, с. 187]

Главными факторами в повышении конкурентоспособности продукции являются качество предоставляемого товара и его цена относительно аналогичных продуктов конкурентов. Так же существуют и другие факторы: рыночный, сбытовой, времени, новизны товара, масштаба (объема) производства товара и др. [4]

Планирование конкурентоспособности продукции является частью стратегического планирования, так как оно представляет собой набор действий, направленных на создание и удержание конкурентных преимуществ

производимой продукции, важнейшими из которых являются оценка конкурентоспособности, разработка мероприятий, способствующих повышению конкурентного уровня, а так же оценка и прогноз изменения условий внутренней и внешней среды предприятия.

С помощью грамотно построенного стратегического плана можно повысить конкурентоспособность продукции и повысить рентабельность продаж.

Для примера можно привести розничную сеть магазинов ООО «АШАН». Отвечая на вопрос, почему именно торговое предприятие, хотелось бы отметить значимость сферы нематериального производства для Российской Федерации. Торговля фактически является главным работодателем в России, примерно 19% занятых по всей стране вовлечены в торговый бизнес и это означает, что каждый пятый трудящийся, работает на благо всей торговой отрасли.

ООО «АШАН» является крупнейшей торговой компанией в России, она вносит неоценимый вклад в расширение организованной торговли. Эта компания привлекает покупателей в основном за счет широкого ассортимента, качественного обслуживания и низких цен.

С декабря 2015 года компания объединила четыре формата: классические гипермаркеты АШАН, суперсторы (АШАН Сити), супермаркеты АТАК и АШАН Супермаркет, а также магазины формата «у дома» (В шаге от Вас, Каждый день, Мой АШАН). В компании АШАН Ритейл Россия работает более 41 000 человек. [5]

Неоспоримым преимуществом французской компании в России является ценовая политика. Быть дешевле, чем конкуренты, — это обязательное условие деятельности организации. По мнению клиентов, продуктовая корзина, купленная в АШАН, стоит дешевле, чем в других магазинах. [6] Поэтому следует отметить, что основная аудитория покупателей — люди со средним и ниже среднего уровнем доходов.

Определяющими факторами развития сети гипермаркетов АШАН являются: удобное месторасположение,

грамотный подбор ассортимента и наличие собственной службы контроля качества товаров, поступающие на склад.

Одной из основных стратегических целей компании является развитие и продвижение товаров собственной торговой марки. Собственное производство полностью воплощает собой миссию АШАН Ритейл Россия: предлагать все большему количеству покупателей все более широкий ассортимент качественных товаров по низким ценам (Наша Семья — 739 наименований, Каждый день — 1912 наименований). [5]

При создании СТМ сеть может контролировать не только стоимость, но и качество продукции. Поэтому собственное производство позволяет обеспечить высокий уровень требований к качеству выпускаемой продукции при минимальных расходах на производство, а также за счёт этого повышать конкурентоспособность продукции.

У товаров собственной торговой марки «АШАН» есть три преимущества, которые делают продукцию более привлекательной для покупателей по сравнению с конкурентами-аналогами:

1. Экономия. Цена такого товара не завышена, снижены издержки на рекламу и др., поэтому продукция аналогичного качества, но более известных брендов стоит значительно дороже.
2. Качество. Товары данной категории полностью соответствуют определенным стандартам качества.
3. Эксклюзивность. Исключается возможность подделки продукции, т.к. её можно найти только на полках магазина «АШАН» [5]

Перечисленные преимущества, чётко обозначенные цели деятельности, а так же грамотное руководство позволяют им занимать лидирующие позиции на российском рынке среди FMCG.

Следует отметить, что выбранная стратегия «АШАН» позволяет им и дальше развиваться, улучшать качество обслуживания и разнообразие предлагаемой продукции, при этом, не завышая реальной цены.

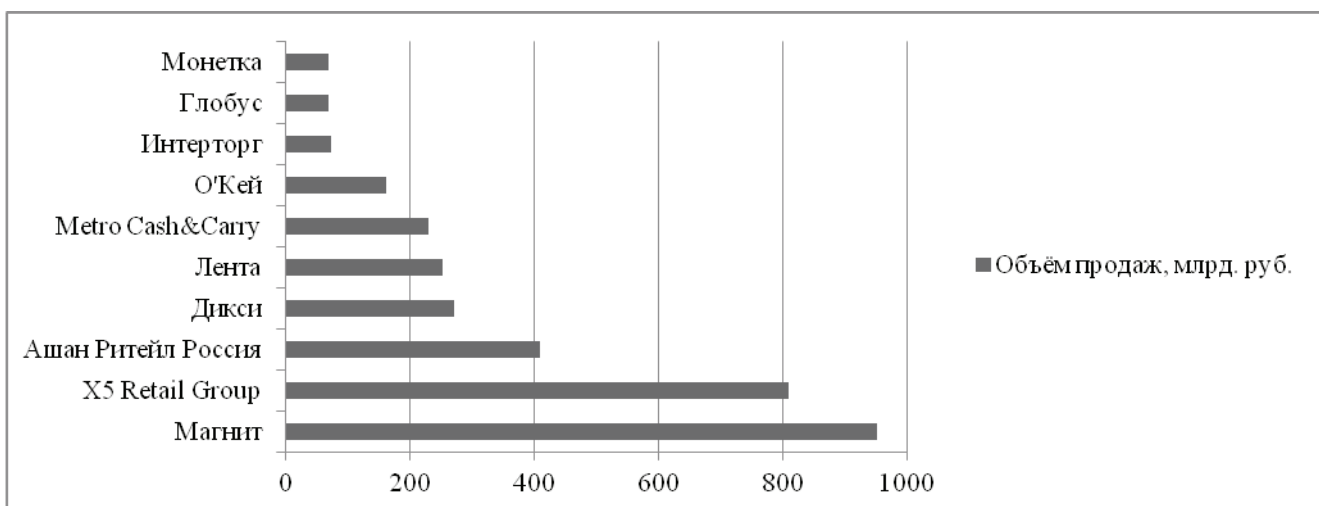


Рис. 2. Крупнейшие по обороту розничные компании на продовольственном рынке России в 2016 году

Таким образом, стратегическое планирование является инструментом повышения конкурентоспособности продукции предприятия, так как позволяет выстраивать деятельность предприятия с учетом требований покупа-

телей, учитывать факторы внешней среды, влияющие на организацию. На основе стратегического плана разрабатывается производственная программа предприятия, обеспечивающая выпуск конкурентоспособной продукции.

Литература:

1. Брыкалов с. М. // Особенности развития стратегического планирования на предприятиях России // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 128–130.
2. Зобнина, Д.В. Формирование и разработка финансовой стратегии предприятия / Д.В. Зобнина, Е.А. Фадеева // Вестник магистратуры. — 2014. — № 4 (Том 2). — С. 100–103.
3. Садртдинова Р. Р., Мусин У. Р., Факторы повышения конкурентоспособности продукции [статья]. Дата публикации: 13.02.2014 г. URL: [http://nauka-rastudent.ru/2/1198/] Дата посещения: 15.09.2017 г.
4. Официальный сайт АШАН РИТЕЙЛ РОССИЯ — КРУПНАЯ ТОРГОВАЯ СЕТЬ. — [Электронный ресурс], — Режим доступа: <https://auchan-supply.ru/about/russia/> Дата посещения: 16.09.2017 г.
5. Журнал о рознице и инновациях. Retail & Loyalty News. — [Электронный ресурс], — Режим доступа: <http://www.retail-loyalty.org/news/odin-iz-prioritetov-razvitiya-ashan-v-rossii-partnerstvo-s-mestnymi-proizvoditeliyami/> Дата обращения: 25.09.2017
6. Моллы.Ru. Доступная информации о торговых сетях в России. Десятка лидеров. — [Электронный ресурс], — Режим доступа: <http://www.malls.ru/rus/news/10-krupneyshikh-setey-fmcg-v-rossii.shtml> Дата обращения: 25.09.2017
7. Фадеева, Е.А. Особенности стратегического управления малыми предприятиями в современных условиях / Е.А. Фадеева, А.А. Маргарян // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. — 2015. — № 1. — С. 56–59.

Конкурентоспособность применительно к кредитной организации

Чучелин Алексей Юрьевич, аспирант

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье проводится анализ понятия конкурентоспособности коммерческих банков, а также анализ основных конкурентов на рынке банковских услуг на основе основных показателей банковской деятельности коммерческих банков. Предлагается методика оценки конкурентоспособности коммерческого банка. Также делается вывод о том, какие показатели деятельности коммерческого банка являются основными.

Тема конкурентоспособности кредитной организации становится особенно актуальной в последнее время в России, в условиях санкций и сокращения количества самих кредитных организаций. Если брать само понятие конкурентоспособности в отечественной науке, то в советский период развития экономики конкурентоспособности как объективной экономической категории ни в теории, ни тем более на практике в силу неактуальности этого вопроса для административно-командной системы не уделялось должного внимания. И в наши дни понятие конкурентоспособности относится к числу недостаточно разработанных российской экономической наукой. На то есть веские причины: трансформация национальной хозяйственной системы России оказалась настолько быстрой и радикальной, что наука не успела основательно осмыслить новые реальности. Поэтому среди массы новых явлений после начала рыночных реформ конку-

рентия и конкурентоспособность привлекали к себе относительно скромное внимание на фоне инфляции, банковских и валютных кризисов [1].

Конкурентоспособность банка рассматривается как возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее прибыльной практической реализации в условиях конкурентного рынка. Предполагается, что в данном аспекте конкурентоспособность банка непосредственно связана с эффективностью деятельности коммерческого банка. Не стоит рассматривать конкурентоспособность коммерческого банка исключительно с точки зрения конкурентоспособности его продуктов и услуг, так как на конкурентоспособность влияет еще масса факторов, такие как маркетинг, финансовую политику, менеджмент и прочее [2, с. 72].

Исследовать конкурентоспособность банка с точки зрения эффективности его работы, а также ряда других

показателей, таких как надежность, ликвидность, прибыльность, размер банковской сети темпы роста, имидж банка и его инновационные услуги [3, с. 29].

Для того, чтобы правильно оценивать конкурентоспособность отдельных коммерческих банков и выявить показатели устойчивости, банковские риски, платежеспособности нужно находить баланс между надежностью, ликвидностью, прибыльностью, темпами роста, имиджем банка и его инновационной стратегией. Результаты нахождения этих параметров можно использовать для интерпретации тенденций развития конкурентоспособности продуктов и услуг.

Коммерческий банк рассматривается как негосударственное кредитное учреждение, осуществляющее банковские операции для юридических и физических лиц (расчётные, платёжные операции, привлечение вкладов, предоставление ссуд, а также операции на рынке ценных бумаги посреднические операции).

Основная цель коммерческого банка — это предоставление конкурентоспособной услуги. Конкурентоспособность банковской услуги можно рассматривать как предоставление качественных продуктов и услуг, которые удовлетворяют запросам потребителей.

Для коммерческого банка в современных условиях социально-экономического развития необходима ориентация на повышение конкурентоспособности и рост основного показателя — прибыли. Для повышения конкурентоспособности как самого банка, так и услуг им предоставляемых банку нужно исследовать потребности потребителей и на этой основе разрабатывать востребованные продукты как традиционного характера, так и инновационные.

Конкурентоспособность коммерческого банка связана с конкурентоспособностью услуг, которые он предоставляет:

- конкурентоспособностью предлагаемых кредитных продуктов;
- конкурентоспособностью депозитных услуг;
- конкурентоспособностью инвестиционных услуг;

- конкурентоспособностью операционных услуг;
- конкурентоспособностью услуг ДБО;
- конкурентоспособностью безопасности банковских и т.д.

Для оценки конкурентоспособности банка нужно оценивать конкурентоспособность услуг коммерческих банков, которые в свою очередь могут быть оценены с помощью маркетинговых исследований востребованности и качества предоставляемых услуг, а также запросов потребителей. Также конкурентоспособность банковских услуг можно оценивать через подсчет эффективности внедрения тех или иных услуг в сравнении с теми же услугами других коммерческих банков.

Немало важным фактором конкурентоспособности коммерческого банка является стабильность и устойчивость самой банковской системы. Стабильность банковской системы зависит как от мега-уровня, т.е. методики управления банковской системой регулятором и финансового состояния страны в целом, так и от микроуровня, т.е. управления самим коммерческим банком и финансового положения коммерческого банка. То есть тогда, когда экономика страны развивается, развивается и финансовый сектор, а значит и расширяется спектр услуг, предоставляемый коммерческими банками, и эти услуги востребованы потребителем. В этих условиях коммерческие банки разрабатывают стратегии развития банка, чтобы услуги были максимально эффективны и укрепляли тем самым конкурентоспособность самого коммерческого банка. Важно сохранить баланс между стратегиями развития и стабильностью банка.

Основными показателями конкурентоспособности банка являются его активы, кредитный портфель и т.д. По данным рейтинга российских банков по ключевым показателям деятельности, который рассчитывается по методике Banki.ru с использованием отчетности кредитных организаций РФ, публикуемой на сайте Банка России первые 5 банков ранжированные по сумме активов и по величине кредитного портфеля банков сведены в таблицы 1 и 2.

Таблица 1. Ранжированный список первых 5 банков по сумме активов (рубли)

Наименование банка	Активы (рубли)
Сбербанк России	23 337 804 132
ВТБ Банк Москвы	9 278 574 632
Газпромбанк	5 363 245 991
ВТБ 24	3 449 761 456
Россельхозбанк	2 940 426 455

Таблица 2. Ранжированный список первых 5 банков по величине кредитного портфеля (рубли)

Наименование банка	Активы (рубли)
Сбербанк России	15 554 778 084
ВТБ Банк Москвы	5 053 617 265
Газпромбанк	3 527 619 097
ВТБ 24	2 001 177 615
Россельхозбанк	1 807 712 811

Анализируя данные в таблицах 1 и 2 можно сделать вывод, что список лидеров, а значит и основных конкурентов, неизменен по основным показателям, а также самый конкурентоспособный банк в данный момент это Сбербанк России. Среди основных конкурентов Сбербанка России особенно выделяются ВТБ Банк Москвы и Газпромбанк. По данным рейтинга можно сделать вывод о том, что как Сбербанк России, так и остальные банки из рейтинга проводят взвешенную, инновационную политику с учетом инноваций и потребности клиентов.

Также конкурентоспособность банка не может быть без конкурентоспособности безопасности банковских услуг. Должен сохраняться баланс между стратегией развития банка и предложением новых продуктов и услуг и предоставляемой безопасностью этих услуг. Так как клиенты оценивают банк по безопасности, то и безопасность является частью имиджа банка, следовательно, повышая безопасность услуг, повышается и конкуренто-

способность банка. Повышая финансовую безопасность банковских услуг и самих коммерческих банков, кредитные организации приобретают конкурентное преимущество по отношению к другим участникам банковского бизнеса на рынке [5].

Таким образом, конкурентоспособность коммерческого банка один из самых важных показателей деятельности коммерческого банка. Очевидна связь конкурентоспособности коммерческого банка и эффективностью его деятельности, безопасностью, предоставляемых им продуктов и услуг, а также имиджем коммерческого банка. Также важно отметить, что конкурентоспособность тесно связана с разработкой инновационной стратегии коммерческого банка. Также можно сделать вывод о том, что грамотно выстроенная стратегия развития коммерческого банка и, подкрепленный маркетинговыми исследованиями, широкий спектр предлагаемых продуктов и услуг дает большие конкурентные преимущества.

Литература:

1. Величко Н. Ю., Березниченко Е. И. Исследование методов оценки конкурентоспособности коммерческого банка // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2016. — Т. 11. — С. 281–285.
2. Современные теории менеджмента: научная коллективная монография / Е. В. Петрухина, Е. В. Симонова, Гужина Г. Н. — Орел: ООО «Научное обозрение», 2014. — С. 69–85.
3. Экономика: мировой исторический опыт и современные проблемы монография. Книга 3 / под ред. М. М. Скорева. — Ставрополь: Логос, 2014. — С. 27–61.
4. Рейтинг Банков Дата обращения: 07.10.2017 г. Код доступа: http://www.banki.ru/banks/ratings/?utm_source=yandex&utm_medium=cpc&utm_campaign=Reitingi_Bankov&source=yandex_cpc_reitingi_bankov&yclid=5901907643017991052
5. Наточеева Н. Н. Финансовая безопасность коммерческих банков как конкурентное преимущество // Аудит и финансовый анализ № 1, М, 2011 — С. 393–398.

Оценка эффективности инвестиционных проектов производственных предприятий

Шакирова Лариса Алексеевна, студент

Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева

Ключевые слова: инвестиционный проект, анализ издержек, стратегия финансирования, статистические методы оценки, показатели рисков

В условиях рыночной экономики первостепенными задачами предприятия являются развитие, реконструкция и технические изменения производства, а также внедрение новых видов продукции. Они осуществляются в результате разработки и внедрения предприятием инвестиционных проектов, от которых зависит будущее состояние предприятия.

Инвестиционный проект может быть представлен в виде плана хозяйственных мероприятий или в виде предпринимательского проекта, для реализации которого требуется поиск финансовых средств.

При реализации значительной части инвестиционных проектов не всегда оправдываются начальные ожидания, что приводит к провалам или срывам проектов. Главными причинами этого являются некорректно определенный объем проекта, неадекватное управление рисками, неспособность определить основные допущения и другие аналогичные проблемы [1].

Основная проблема оценки экономической эффективности инвестиций связана и со сложностями, а иногда и полной невозможностью построения формализованных подходов к оценке эффективности конкретного проекта.

Было доказано, что минимальный уровень эффективности инвестиционных вариантов, который устраивает инвестора, может быть определен как результат формирования плана инвестиций. До составления плана не представляется возможности определить всю суть требования, предъявляемых к эффективности отдельных инвестиционных вариантов.

Риск вкладываться в инвестиционный проект в свою очередь имеет сложную структуру и его учет требует решения таких задач, как приведение представленных на рынке альтернатив в сопоставимый по уровню риска вид; формализация отношения конкретного инвестора к риску; формализация уровня риска, связанного с осуществлением оцениваемого проекта.

Исходя из вышеописанных проблем во время разработки инвестиционного проекта, необходимо учитывать такие критерии как: доход от инвестиций, который должен быть выше дохода от вклада средств на депозит; доходность инвестиций должна быть выше инфляции; после выполнения проекта доход от активов, должен быть выше кредитной ставки по ссудным средствам; инвестиционный проект должен отвечать генеральному стратегическому плану организации.

Концептуальная оценка эффективности инвестиционного проекта состоит из нескольких этапов:

1) Определение целей и назначения инвестиционного проекта. Цель инвестиционного проекта — определение общих инвестиционных и производственных издержек, определение привлекательности проекта с точки зрения инвесторов, определение финансового состояния компании, оценка риска инвестиций и обоснование участия в проекте инвесторов и партнеров.

2) Анализ издержек состоит из двух групп мероприятий, которые направлены на анализ инвестиционных издержек и анализ производства. В данный анализ включается расчет и составление смет, распределение финансов по стадиям проекта, а также сравнительный анализ рентабельности.

3) Оценка эффективности инвестиций состоит из двух частей. Во — первых, проводится расчет показателей эффективности всего проекта. Оценка может отражать социальные последствия реализации проекта, финансовые последствия как для федерального, так и для регионального бюджета, конечно, если они задействованы. Во — вторых, анализ эффективности участия в проекте, который включает определение состава участников и выбор схемы финансирования проекта.

4) Формирование стратегии финансирования делится на несколько подэтапов: выявление источников финансирования, состава потенциальных инвесторов и условий их привлечения, обоснование выбора схемы инвестирования, выявление последствий его реализации, расчет сводного потока денег для финансирования всех затрат по проекту. Все результаты оценки инвестиционного проекта отражаются в бизнес — плане [2].

Оценка эффективности инвестиций дается в форме заключения на основе анализа показателей эффективности. Существует несколько методов оценки эффек-

тивности инвестиционных проектов, которые включают в себя набор таких показателей как: финансовой и экономической оценки эффективности инвестиций, показатели оценки их социальной эффективности, показатели оценки инвестиционного потенциала компании и система оценки рисков. Чаще всего применяют две группы методов оценки, с помощью которых и определяются перечисленные выше показатели.

Статистические методы оценки, которые также называют простые или традиционные, дают возможность получить полную картину эффективности инвестиций, особенно на начальном этапе оценочных работ. Мы можем рассчитать показатели срока окупаемости инвестиций и коэффициент эффективности инвестиций [3].

Но к сожалению, статистические методы инвестиционной оценки имеют свои недостатки. Главным из них является то, что они не учитывают фактор времени и для расчетов берутся несопоставимые величины — сумма инвестиций в текущей стоимости и прибыль в будущей стоимости. Это не точно отражает результаты расчетов, при этом завышая сроки окупаемости и занижая коэффициент эффективности [4].

Существует еще одна группа методов, которая отличается сложностью и необходимостью учитывать большое количество разных аспектов. Чаще всего их используют для оценки инвестиционных проектов большой длительности, которая требует дополнительные вложения по ходу их реализации. При использовании динамических методов особенной частью является поиск ставок дисконтирования, позволяющие привести доходы и расходы к значениям, приближенным к реальным. Дисконтирование есть процесс перерасчета будущей стоимости денежного потока в текущую. При выборе ставки дисконтирования учитывается инфляция, стоимость всех источников средств для инвестиций и всевозможные показатели рисков [5].

Нередко случается, что из-за неопытности внутренние специалисты теряются в выборе методик и программного обеспечения для расчета эффективного инвестиционного проекта. К сожалению, есть те, кто неправильно выбирает набор показателей, приоритеты и сами объекты. В результате выводы не всегда учитывают интересы всех участников проекта и порой субъективны. Нередко для объективной картины может потребоваться дополнительный расчет аналогичных показателей с привлечением независимых экспертов.

На практике можно увидеть количество не завершенных проектов, которые, к сожалению, могут так и не продолжить свою деятельность. Так, например, в России из 1209 объектов, строительство 1129 объектов еще продолжается, а 61 объект вообще временно приостановлен. И только 19 объектов окончательно завершены. Что касается использования капитальных вложений с начала строительства было вложено 983097027,1 тыс. рублей. Делая выводы, можно отметить, что для каждого объекта необходимо проводить анализ, и создавать индивидуальный подход, а также поддерживать процесс принятия решения [6].

Литература:

1. Кузнецова Е. А., Винникова И. С. Оценка эффективности инвестиционных проектов предприятий промышленного сектора // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2015. — № 7 (июль). — С. 71–75.
2. [Электронный ресурс]: «Зачем и как проводить оценку эффективности инвестиционного проекта» режим доступа: [<https://www.kp.ru/guide/otsenka-investitsionnykh-proektov.html>]
3. Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика — Учебное пособие // Издательство: «Дело» 2002 г.с. 301–305
4. Бакеева Й. Р., Бакеев Б. В. Разработка инновационной политики предприятий авиационной промышленности // новые технологии, материалы и оборудование Российской авиакосмической отрасли — АКТО — 2016. Издательство: Академия наук Республики Татарстан (Казань), с. 802–806.
5. Кузнецов Б. Т. Инвестиции: учеб. пособие / Б. Т. Кузнецов — 2 — е издание., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2010. — 623 с.
6. [Электронный ресурс]: «Федеральная Служба Государственной Статистики» [режим доступа]: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#

Контроль в управлении персоналом

Яцук Константин Васильевич, доцент

Шарипов Артем Равилевич, студент

Нитаев Ярослав Викторович, студент

Военный учебно-научный центр ВВС «Военно-воздушная академия», филиал в г. Челябинске

Функция контроля является одной из ключевых в области реализации управления и начинает осуществляться с момента формирования подразделения, постановки целей и задач. Без действенного контроля персонала не представляется возможным достижение эффективной деятельности. Представляется достаточно важным вовремя фиксировать собственные ошибки и оперативно их исправлять для достижения поставленных целей и задач.

Когда подразделение вступает в процесс преобразований, человеческий аспект является одним из важных факторов реализации организационных изменений. Функции персонала кардинальным образом изменяются. Для этого требуется приобретение дополнительных знаний, получение большего количества актуальной информации для решения новых задач, совершенствования навыков, умений, изменения рабочих привычек, ценностей и в целом отношения к деловым вопросам в военном подразделении. Перемены в ценностях особенно важны, так как без них невозможно осуществление организационных преобразований.

В период 2009–2012 годы в Вооруженных силах Российской Федерации проводилась оптимизация офицерских должностей. В результате данных преобразований снизилась численность офицерского состава, а отдельные должности офицерского состава были заменены должностями сержантов, старшин и гражданскими.

Важной задачей в области управления, контроля персоналом в ВС РФ является поддержание укомплектованности, сохранение опытных и мотивированных на военную службу офицерских кадров. За последние годы контроль

персонала обеспечил положительный эффект, так как за год снизилось количество уволенных офицеров, практически в 2 раза. Избегание досрочного увольнения связано с персональным подходом и индивидуальной работой с кадрами.

Контроль деятельности персонала ВС РФ ориентирован на сохранение молодых кадров и особенно выпускников вузов. Ведется работа по кадровому планированию. Реализуется процессное управление с синхронизацией работы командиров, кадровых, жилищных и финансовых органов, а также прочих заинтересованных структур. В области работы с молодыми кадрами реализуется стажировка по месту будущей службы, решаются вопросы с предоставлением жилья, трудоустройством членов семей, постановкой на все виды довольствия, а также оказанием необходимой поддержки в области служебной и профессиональной адаптации молодых специалистов.

Процессный подход предполагает осведомленность руководящего состава о деятельности своих подчиненных, при этом следует иметь представление и о качестве достижений сотрудников для оперативного изменения поставленной цели. В этом случае контроль приобретает некоторые черты мониторинга, то есть процесса регулярного сбора информации о ходе, условиях, а также результатах службы, что дает возможность судить о состоянии уровня военной организации. Подобный подход определяет перспективу формирования прогноза развития кадров подразделений Вооруженных Сил РФ. Иными словами, осуществление эффективного управления динамическим и сложным объектом, реализация прогнозирования его

организационных изменений возможно за счет непрерывного потока данных относительно состояния тех процессов, которые обеспечивают динамичное равновесие системы или де угрожают ему. Для понимания процессов, которые происходят в подразделениях ВС РФ, эффективного управления ими, требуется реализация оперативного и действенного мониторинга для отслеживания персональных достижений кадрового офицера, рядового сотрудника органов Вооруженных сил РФ.

Можно говорить о необходимости контроля деятельности сотрудников как результат понимания того, что сфера деятельности специалистов органов ВС РФ требует специальных знаний. Контроль деятельности персонала дает возможность определить слабые места в системе регулирования деятельности персонала. В связи с этим, контроль применяется для оценки внутренней среды организации. Серьезным пробелом в контроле деятельности персонала в Вооруженных силах РФ является:

- отсутствие унифицированной системы контроля и оценки результативности труда кадров ВС РФ;
- необходимость проведения адаптации стандартных механизмов контроля и оценки к определенным условиям труда, что определяет перспективу существенных затрат со стороны государства;
- формирование и развитие системы контроля имеет некоторые сложности, ограничение сферы контроля со стороны Министерства обороны РФ;
- развитие системы контроля имеет некоторые проблемы с определением масштабов реализуемого контроля, а в последующем расширением или сужением сферы контроля;
- увеличение масштабов контроля деятельности персонала определяет временные и финансовые издержки, что в определенном роде делает подобную систему неэффективной;
- в условиях динамичных и активных организационных изменений растет уровень сопротивления персонала как изменениям, так и процессу контроля со стороны руководящего состава.

Для снижения отрицательного воздействия контроля за деятельностью персонала требуется формирование общих принципов функционирования оптимальной системы мониторинга и оценки деятельности кадров ВС РФ, на основе которых создана была бы достаточно гибкая система регулирования и контроля персонала, чтобы затраты времени были минимальны.

Для формирования подобной системы определяется цель контроля, которая в дальнейшем определяет некоторый алгоритм деятельности руководящего состава в области управления персоналом, в частности:

- осуществление сбора и проведение анализа информации о состоянии исследуемого объекта;
- определение слабых мест;
- формирование конкретной цели деятельности в конкретных условиях;

– реализация внесения необходимых изменений в структуру управления, состояние организационной культуры, кадровую политику с учетом федеральных программных документов относительно реализации управления персоналом в Вооруженных силах РФ;

– осуществление выбора наиболее оптимальных методов преодоления сопротивления персонала грядущим организационным изменениям;

– определение сроков проведения необходимых изменений, средств, критериев, а также показателей оценки достижений относительно ожидаемых результатов;

– осуществление текущего, периодического и панельного контрольного сбора информации по состоянию анализируемого объекта;

– проведение сбора информации о конечном результате.

При формировании модели контроля учитывается специфика поведения людей, так как человек является неотъемлемой частью любой системы управления, являясь одновременно и объектом, и субъектом.

Контроль деятельности персонала направлен на определение проблем в сфере управления кадрами, обеспечение соответствия стратегии и политики управления стратегическим целям подразделения и органа ВС РФ, формирование достаточно эффективных ситуационных условий и методов регулирования деятельности персонала и обеспечение эффективности их применения, реализацию перспективного планирования системы управления кадрами, обеспечение соответствия кадровой стратегии организационным изменениям в подразделении.

С целью формирования эффективной системы контроля персонала важным моментом является информирование работников о целях и задачах реализуемого кадрового мониторинга для того, чтобы работники воспринимали контроль не как систему наблюдения, а как систему сбора информации о процессе изменений в соответствующем учреждении для оказания в дальнейшем поддержки новым специалистам и адаптации к новым условиям работы. Система контроля направлена на содействие организационного реформирования.

В рамках кадровой политики контроль персонала ориентирован на обеспечение наиболее оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного, а также количественного состава Вооруженных сил РФ в соответствии с целями развития и изменениями внешней среды. Для реализации оценки качественных параметров эффективности деятельности персонала производится соотношение целей, которые задают вектор изменений и затрат, направленных на их достижение.

Таким образом, ключевыми условиями достаточно высокой эффективности контроля деятельности персонала в ВС РФ являются наличие актуальной информации о процессе и результатах данной деятельности, оптимальной модели контроля кадров, ориентация на стимулирование развития человеческого капитала, наличие

специальных показателей и критериев эффективности, а также готовности к осуществлению нового вида управленческой деятельности в условиях активных организационных изменений в силу трансформации внешней среды. Иными словами, контроль персонала в ВС РФ включает в себя определение цели и задач контроля, установление критериев и выбор показателей, входной контроль на уровне личностных качеств и профессиональной ком-

петентности сотрудников, на уровне мотивации персонала к организационным изменениям и личностных достижений, а также на уровне результативности деятельности сотрудников при входе в ситуацию организационных изменений; проведение анализа ресурсов, потребностей и предварительных результатов оценки деятельности персонала, а также проведение анализа эффективности деятельности сотрудников за контрольный период.

Литература:

1. Алиев И. А. Механизм кадрового контроля в государственном аппарате // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 5. С. 172–174
2. Букреев Ю. Д. О некоторых аспектах подготовки офицерских кадров для Вооруженных сил России в современных условиях // Армия и общество. 2016. № 5. С. 78–80
3. Дроздов А. Г. Основные проблемы военно-социальной сферы Вооруженных сил России // Ученые записки РГСУ. 2015. № 4. С. 100–103
4. Каткова Е. А., Катков Ю. Н. Кадровый контроллинг как инновационный инструмент управления персоналом // Вестник БГУ. 2014. № 3. С. 132–135
5. Толстов С. П. О некоторых направлениях совершенствования финансового и хозяйственного контроля в Вооруженных силах России // Армия и общество. 2015. № 2. С. 43–49
6. Шалупенко В. В. Становление и развитие системы подготовки офицерских кадров для Вооруженных Сил России: историко-социологический аспект // Армия и общество. 2014. № 8. С. 66–72.

ФИЛОЛОГИЯ

Информационная карта проекта по русскому языку «Развитие речевой культуры учащихся 5–6 классов на уроках русского языка и литературы»

Борисова Любовь Владимировна, учитель русского языка и литературы
ГБОУ г. Москвы «Школа № 2025»

Актуальность выбранной темы проекта заключается в том, что надо с самого раннего возраста учить детей правильно, грамотно и образно выражать свои мысли. Если ребенку интересно на уроке, то и учение может стать наиболее успешным. Для того, чтобы учение захватывало и увлекало ребенка, вводят инновационные методы работы с ними, благодаря которым эффективно развивается речь. В «Концепции модернизации российского образования» к современной общеобразовательной школе предъявлены требования, среди которых — использование инновационных технологий, определяющее современное качество образования. Речь человека обогащается и совершенствуется на протяжении всей жизни. Но самым важным ее периодом является период детства. И нужно помочь школьникам освоить богатство родного языка. Как хотелось бы слышать правильную, выразительную, богатую и образную речь, речь без ошибок и недостатков.

Цель данного проекта: Развитие устной и письменной речи обучающихся и формирование их лингвистической компетенции на уроках русского языка и литературы

Для достижения цели поставлены **следующие задачи:**

- обозначить актуальность и целевое назначение проекта;
- определить формы организации учебного процесса;
- сформулировать личностные, метапредметные и предметные результаты изучения курса «Развитие речевой культуры учащихся 5–6 классов на уроках русского языка и литературы»;
- представить планируемые результаты освоения курса по развитию речи;
- разработать учебно-тематическое и календарно-тематическое планирование проекта.

Объект исследования: речевая культура учащихся 5–6 классов

Предмет исследования: инновационные технологии в развитии речевой культуры учащихся 5–6 классов на уроках русского языка и литературы.

Для достижения поставленной цели и решения практических задач проект предполагает разработку курса факультативных занятий по развитию речи «Развитие речевой культуры учащихся 5–6 классов на уроках русского языка и литературы».

Преимущество факультатива с основным курсом по русскому языку и литературе позволяет от класса к классу проводить системную работу по развитию речи и обогащению читательского опыта младшего школьника. Программа способствует овладению учащихся 5–6 классов универсальными учебными действиями (познавательными, коммуникативными, регулятивными, личностными). Формы организации факультативных занятий могут быть различными: литературные игры, конкурсы-кроссворды, библиотечные уроки, путешествия по страницам книг, проекты, встречи с писателями своего края, уроки-спектакли и т.д.

Этапы реализации проекта:

1. Подготовительный: сентябрь 2017 — октябрь 2017. Изучение материалов по теме проекта.
2. Основной: октябрь 2017 — апрель 2018. Использование на уроках заданий, упражнений, способствующих развитию связной речи учащихся; продолжение изучения методической литературы по теме.
3. Заключительный: апрель 2018 — май 2018. Подведение итогов, анализ результатов, обобщение опыта.

Проект «Развитие речевой культуры учащихся 5–6 классов на уроках русского языка и литературы» рассчитан на один учебный год (1 раз в неделю, общее количество: 36 часов)

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА ПРОЕКТА

1.1. Актуальность и целевое назначение проекта

Актуальность проекта. Предлагаемый проект по развитию речи ориентируется на достижение определённой цели — выработку у школьников навыков кодифицированной речи как в письменной, так и в устной форме. Следует учесть, что ученики фактически владеют лишь

одной разговорной разновидностью литературного языка. Прежде всего, необходимо показать учащимся принципиальную разницу в условиях общения. Разговорная речь — это речь не для всех, а только для близких людей. Людей, находящихся рядом, видящих то, о чём говорится; людей, активно участвующих в разговоре. Такая речь непригодна для общения на расстоянии (не видны ни то, о чём говорят, ни жесты, ни мимика), тем более непригодна для письменного общения (не слышна интонация, невозможен переспрос). Непригодна такая речь и для общения в официальной обстановке, в условиях, когда говорящего слушают не один-два человека, а несколько десятков, тем более если слушают сотни людей. В таких условиях говорящий должен гораздо больше следить за своей речью, контролировать себя в процессе говорения.

Если учащиеся осознают эти принципиальные различия разговорной и неразговорной речи, они поймут и необходимость развития своей речи. Организуя работу по развитию речи и мышления, учащихся в рамках представленного проекта предлагается использовать различные инновационные технологии подачи учебной информации, приёмы, дающие возможность учащему воспринимать, размышлять, обсуждать, осваивать коммуникативную функцию языка, почувствовать его как средство общения.

Содержанием уроков развития речи является обучение связной монологической, а также диалогической речи. В диалогах на актуальные для детей этого возраста темы уделяется внимание не только правильному построению и чередованию вопросительных и повествовательных предложений, но и умению вносить уточнения в сообщения собеседников, выражать согласие и несогласие с мнением одноклассника, ставить дополнительные уточняющие вопросы, получать адекватные ответы, предлагать продолжить или завершить беседу, перейти на другую тему, объяснить свою точку зрения, доказать высказанное положение и т.д. Также предлагаемый проект представляет распределение контроля за знаниями учащихся в течение учебного года и учебно-методический комплекс, который представлен литературой для учащихся и учителя. Сущность работы по развитию речи заключается в развитии способа общения, в воспитании речевого поведения, в формировании речевой деятельности.

Новизна проекта:

Заключается в том, что предложенный курс по развитию речи основан на инновационных технологиях подачи материала, в частности составление синквейнов, позволяющих расширить коммуникативную компетенцию, технологии критического мышления, примирение информационных технологий, Интернет-ресурсов.

Целевая аудитория:

1. Педагогический коллектив образовательного учреждения.
2. Обучающиеся 5–6 классов.
3. Родители обучающихся 5–6 классов.

Целевое назначение Проекта:

Цель: обеспечить развитие речевой культуры обучающихся 5–6 классов в соответствии с требованиями ФГОС с учетом уровня грамотности чтения.

Для достижения поставленной цели проект предполагает разработку курса факультативных занятий по развитию речи «Развитие речевой культуры учащихся 5–6 классов на уроках русского языка и литературы».

Особенности построения курса:

Программа факультативных занятий по русскому языку в 5 классе строится на основе интереса обучающихся, занятия имеют элемент занимательности. Работа факультатива по русскому языку строится на основе общедидактических принципов: научности, доступности, систематичности, индивидуального подхода, занимательности, развивающего обучения, развития активности и самостоятельности обучающихся, укрепления связи обучения с жизнью. Все занятия строятся тематически: в соответствии с грамматической темой или видом работы. Материал подобран таким образом, что каждое занятие обогащает обучающихся новыми знаниями.

Программа рассчитана на 34 учебные недели: 1 час в неделю. Кол-во часов:

- Всего — 34 часов;
- В неделю — 1 часа.

Задачи Проекта:

- Обучить учащихся:
- расширить, дополнить и углубить языковые знания, умения и навыки, получаемые обучающимися на уроках;
 - пользоваться диалогической речью, как средством общения с окружающими;
 - излагать свои мысли, чувства и желания в нескольких предложениях, а также строить развернутый монолог (текст, высказывание);
 - усвоить грамматические закономерности речи на практическом уровне;
 - научить обучающихся самостоятельно работать с книгой и другими пособиями и добиться того, чтобы они полюбили язык и книгу как источник знания.
 - развить креативность и творческие способности обучающихся.

Принципы реализации Проекта:

- Организационно-методические:
1. Создание пакета методических материалов по:
 - алгоритму проектирования данного курса,
 - разработке механизмов взаимодействия преподавателей в процессе реализации курса,
 - мониторингу результативности курса.
 2. Разработка технологий взаимодействия с родителями и семьями обучающихся по реализации данного проекта.
 3. Разработка методов и приемов стимулирования деятельности педагогов и обучающихся по формированию основ речевой культуры обучающихся.

Таблица 1. Этапы реализации проекта

Этап	Описание	Сроки
Первый. Создание механизмов разработки Программы	Подготовительный этап по реализации проекта, создание механизмов разработки и взаимодействия участников, диагностика исходного уровня целевой аудитории. Подготовка педагогических кадров для реализации Проекта.	сентябрь 2017 — октябрь 2017
Второй Реализация Программы	Реализация курса в рамках проекта «Развитие речевой культуры учащихся 5–6 классов на уроках русского языка и литературы».	октябрь 2017 — апрель 2018
Третий Диссеминация опыта	Подведение итогов, анализ результатов, обобщение опыта. Распространение опыта будет вестись в течение всего периода реализации проекта, в 2018 г. планируется оформление опыта реализации данной программы в различных образовательных учреждениях страны.	апрель 2018 — май 2018

Дидактические:

– Создание банка заданий по формированию основ речевой культуры, обучающихся на разных предметах и в разных видах учебной деятельности.

– Разработка материалов промежуточной и итоговой диагностики различных этапов реализации учебного курса.

Психолого-педагогические:

1. Создание условий для формирования ситуаций успешности всех участников данной Программы в процессе ее реализации.

Принципы, на которых основывается данный проект: технологичность, прозрачность результатов, добровольность участия.

Этапы реализации проекта. Курс по развитию речи «Развитие речевой культуры учащихся 5–6 классов на уроках русского языка и литературы» рассчитан на 1 год, табл. 1.

1.2. Формы организации учебного процесса

Инновационный подход к обучению позволяет так организовать учебный процесс, что ребёнку урок и в радость, и приносит пользу, не превращаясь просто в забаву или игру. И, может быть, именно на таком уроке, как говорил Цицерон, «зажгутся глаза слушающего о глаза говорящего». В проектной работе особое внимание обращено на развитие речи школьников на основе инновационных технологий.

При планировании учитываются следующие принципы:

- воспитывающей и развивающей направленности обучения;
- научности и доступности обучения;
- систематичности и последовательности в обучении;
- связи обучения с жизнью;
- наглядности;
- сознательности и активности учащихся;
- индивидуального и дифференцированного подхода;
- прочности знаний, умений и навыков.

Коммуникативно-речевая направленность обучения делает более продуктивным решение коррекционно-развивающих задач, так как предполагает большую работу

над значением таких языковых единиц, как слово, словосочетание, предложение, текст, и над способами выражения смыслового различия с помощью этих единиц.

При последовательном изучении курса «Развитие речевой культуры учащихся 5–6 классов на уроках русского языка и литературы» может быть использован разноуровневый подход к формированию знаний с учетом психологических особенностей развития детей 11–12 лет, типологических и индивидуальных особенностей учеников.

Данная программа составлена с учётом:

1. Технологий использования методов и приемов работы на уроке русского языка и литературы:

- четкость и завершенность инструкций к заданиям;
- проведение в единстве работы, направленной на развитие навыков правильного, беглого, выразительного и осознанного чтения;
- реализация индивидуального и дифференцированного подхода при включении в урок заданий с опорой на несколько анализаторов (слоговые таблицы, осколочные картинки, разметка текста и т.п.);
- смена видов деятельности: чередование устной речи (говорение) с письменной (чтение);
- применение различных стимулов для речевой активности учащихся (поощрительные меры: фишки, буквы, из которых надо собрать слово; создание атмосферы доброжелательности на уроке: терпеливое объяснение причин ошибок и т.п.);
- использование на уроке элементов технологии дифференцированного обучения, игровой технологии, ИКТ, здоровьесберегающей технологии.

2. Ключевых компетенций: ценностно-смысловые; общекультурные; учебно-познавательные; информационные; коммуникативные; социально-трудовые.

3. Использование технологий, методов и форм работы.

При использовании инновационных технологий в обучении русскому языку и литературе успешно применяются следующие приемы: ассоциативный ряд; опорный конспект; мозговая атака; групповая дискуссия; кластеры; синквейн; эссе; ключевые термины; перепутанные

логические цепочки; дидактическая игра; исследование текста; работа с тестами; нетрадиционные формы домашнего задания.

Также предполагается использование методов:

- словесные: рассказ, используется при объяснении нового материала, дети получают полную информацию о новых незнакомых понятиях;

- беседа, используется при выяснении уровня знаний учащихся.

На уроках русского языка и литературы наиболее употребительным является метод беседы, эффективность которого зависит от эвристичности самой беседы, что активно влияет на речевую и мыслительную деятельность детей.

Применение репродуктивного метода целесообразно на уроках закрепления, обобщения материала. В любой репродуктивный метод вносятся модификации, связанные с решением мыслительных задач: анализ и синтез, конкретизация и обобщение, сравнение и классификация.

Объяснение, используется для раскрытия причинно-следственных связей; работа с учебником и книгой.

Словесные методы способствуют развитию и коррекции активного словаря, логического мышления школьников и позволяют передать больший объем информации в короткие сроки.

- наглядные: демонстрация; иллюстрация; показ наглядных пособий; экскурсии; самостоятельные наблюдения. Наглядные методы развивают зрительную память школьников, способствуют более полному восприятию информации. Применение наглядных методов развивает активность, интерес учащихся с интеллектуальной недостаточностью к изучаемому материалу.

- Практические: выборочное, объяснительное чтение, работа с картиной, планом, просмотр и разбор отдельных фрагментов кино, мультфильмов, сказок.

Предусмотрены следующие виды самостоятельной работы:

- чтение учебно-методической и научной литературы, рекомендованной преподавателем, с последующими отчётами в виде индивидуальных сообщений обзорного характера;

- выполнение домашних заданий: решение методических задач, подбор дидактического материала к определённым разделам курса, их оформление для методической копилки (в том числе на стендах в методическом кабинете), изготовление специальных наглядных пособий;

- анализ конспектов занятий и разработка собственных с последующими отчётами в форме контрольных работ, а также их выборочного и частичного проигрывания на практических занятиях;

- выполнение заданий аналитического и исследовательского характера, например, подготовка сообщений по дискуссионным проблемам специальной методики развития речи, составление синквейнов.

Отчёты по предлагаемым темам представляются в виде кратких сообщений на практических занятиях, а также в виде развёрнутой письменной работы.

4. Форм обучения:

- по охвату детей в процессе обучения (коллективные, групповые, индивидуальные). На уроках русского языка и литературы наиболее употребительными являются коллективные (фронтальные) формы работы, т.к. только при активности всего класса можно добиться, чтения учащимися текста в течение всего урока (либо вслух по вызову учителя, либо про себя, следя за чтением одноклассника, учителя: комбинированное, сопряженное чтение). Применяется работа в парах.

- по месту организации (школьные);

- традиционные (урок, предметные уроки, домашняя учебная работа);

- нетрадиционные формы обучения: урок-экскурсия, урок-путешествие, урок-сказка, бинарные уроки, викторина, урок-конкурс, урок-игра, урок-турнир, урок-размышление, кино-урок, урок — сравнение художественного текста с его воплощением в других видах искусства (кино, мультипликация, живопись) и т.д. Это способствует формированию устойчивого интереса учащихся к предмету, повышению речевой мотивации.

5. Межпредметные связи, преемственность.

Обучение речи осуществляется:

- на специальных уроках (развитие речи, сведения по грамматике, литературное чтение, СБО)

- в процессе обучения всем учебным предметам, особенно ППО;

- на занятиях по природоведению;

- в условиях организованной воспитательной работы;

- в ходе запланированных экскурсий;

- в часы индивидуальных занятий по РРС и ФПРС.

6. Реализации национально-регионального компонента. Региональный компонент представлен интегрированно в ходе изучения отдельных тем типа: «Осень», «Зима», «Весна», «Сезонные изменения в природе», «Животные и птицы».

7. Видов деятельности на уроках русского языка и литературы: составление плана текста, пересказ текста по плану; пересказ текста по предполагаемым вопросам; продолжение текста; выразительное чтение; чтение наизусть; чтение по ролям.

8. Форм контроля. Контроль за знаниями, умениями и навыками осуществляется в ходе устных опросов, проведения тестов.

На уроках русского языка и литературы возможны короткие проверочные работы нетрадиционного вида. В каждом произведении выделяются ключевые слова (имена героев, детали описания героя или места событий и др.), которые могут быть положены в основу кроссвордов, головоломок, ребусов, шарад, викторин. Решение кроссвордов, ответы на вопросы викторины — занятие увлекательное и полезное, позволяет тренировать память.

1.3. Личностные, метапредметные и предметные результаты изучения курса «Развитие речевой культуры учащихся 5–6 классов на уроках русского языка и литературы»

Личностными результатами изучения курса «Чтение и развития речи» в 6 классе является формирование следующих умений:

- мотивация к обучению и целенаправленной познавательной деятельности;
- понимание того, что правильная устная и письменная речь есть показатели индивидуальной культуры человека;
- способность к самооценке на основе наблюдения за собственной речью;
- умение высказывать своё отношение к героям, выражать свои эмоции;
- умение оценивать поступки в соответствии с определённой ситуацией;
- достаточный объём словарного запаса и усвоенных грамматических средств для свободного выражения мыслей и чувств в процессе речевого общения;
- способность к самооценке на основе наблюдения за собственной речью.

Метапредметными результатами изучения чтения и развития речи являются:

Регулятивные УУД:

- определять цель деятельности на уроке с помощью учителя и самостоятельно;
- учиться обнаруживать и формулировать учебную проблему совместно с учителем;
- умение использовать чтение с целью поиска необходимой информации в различных источниках для решения учебных задач;
- учиться планировать учебную деятельность на уроке;
- высказывать свою версию, пытаться предлагать способ её проверки (на основе продуктивных заданий в учебнике);
- использовать при выполнении заданий различные средства: дополнительную литературу, источники по чтению и развитию речи. С помощью учителя давать самооценку своей деятельности;
- способность определять цели предстоящей учебной деятельности (индивидуальной и коллективной), последовательность действий, оценивать достигнутые результаты и адекватно формулировать их в устной и письменной форме.

Средством формирования этих действий служит технология оценивания образовательных достижений (учебных успехов).

Познавательные УУД:

- ориентироваться в учебнике: планировать свою работу по изучению незнакомого материала;
- самостоятельно предполагать, какая дополнительная информация будет нужна для изучения незнакомого материала, отбирать необходимые источники информации среди предложенных учителем словарей, справочников, электронных пособий;
- сопоставлять и отбирать информацию, полученную из различных источников (словари, энциклопедии, справочники, электронные диски, сеть Интернет);

– добывать новые знания: извлекать информацию, представленную в разных формах: текст, таблица, схема, иллюстрация и др.

Средством формирования этих действий служит учебный материал и задания учебника.

Коммуникативные УУД:

- донести свою позицию до других: оформлять свою мысль в устной и письменной речи (на уровне одного предложения или небольшого текста);
- слушать и понимать речь других;
- вступать в диалог на уроке и в жизни;
- адекватное понимание информации устного и письменного сообщения (коммуникативной установки, темы текста, основной мысли; основной и дополнительной информации);
- умение выбирать адекватные языковые средства для успешного решения коммуникативных задач (диалог, устные монологические высказывания, письменные тексты) с учетом особенностей разных видов речи и ситуаций общения.

Умение использовать все группы действий в различных образовательных ситуациях является показателем их сформированности. С учетом возрастных особенностей, обучающихся с нарушением интеллекта базовые учебные действия, рассматриваются на различных этапах обучения чтению и развитию речи. С фронтальной работой постоянно сочетаются дифференцированный и индивидуальный подходы. Учащиеся дифференцированы на группы по возможностям обучения (классификация В.В. Воронковой). Состав групп может меняться по мере продвижения школьника в преодолении дефекта. Дифференцированный подход применительно к группе учащихся используется в течение длительного срока, но на каждом уроке занимает относительно небольшой отрезок времени. Дифференцированный подход сочетается с индивидуальными приемами работы со школьниками. На уроках сохраняется целевое и тематическое единство во фронтальной и индивидуальной работе по отношению ко всем учащимся класса.

1.4. Планируемые результаты освоения курса по развитию речи

В результате курса обучающиеся должны:

- углубить и расширить знания о языке;
 - развить смекалку и сообразительность;
 - обогатить свою речь фразеологизмами;
 - получить дополнительные сведения по лексике и этимологии;
 - повысить грамотность.
- Количественные показатели:
- положительная динамика скорости чтения;
 - увеличение объема текста при проверке навыков грамотности чтения;
 - увеличение скорости выполнения заданий по тексту (усвоение и передача информации);
 - уменьшение количества пауз при устном выступлении, количества лишних слов;
 - увеличение скорости психических процессов в целом (память, внимание, мышление).

Качественные показатели:

- изменение уровня понимания исходного текста (цель, авторская позиция, микротемы);
- умение при пересказе отражать все микротемы исходного текста;
- увеличение словарного запаса, обогащение лексики обучающегося;
- умение формулировать вопросы по тексту и содержательно отвечать на вопросы;
- умение держаться перед аудиторией, психологическая готовность к выступлению

Ключевые позиции контроля:

- школьная конференция,
- интегрированный публичный зачет в конце учебного года,
- педагогический анализ динамики речевой культуры на отдельных предметах (выполнение тренировочных и контрольных заданий);
- психологическая диагностика скорости психических процессов (памяти, внимания, мышления).

1. Ученик научится:

- правильно и бегло читать тексты художественных и публицистических произведений;
- выразительно читать наизусть;
- составлять простой и сложный план изучаемого художественного произведения и публицистического текста;
- объяснять роль художественных особенностей текста и давать характеристику героям изучаемых произведений;
- владеть монологической и диалогической речью, устно и письменно отвечать на вопросы;
- писать сочинения на литературную и свободную тему.

2. Ученик получит возможность:

- постичь красоту художественного произведения в его неповторимом своеобразии;
- увидеть место произведения дальневосточного автора в общелитературном процессе;
- сопоставлять изучаемое произведение с уже изученными или самостоятельно прочитанными произведениями;
- готовить индивидуальные и групповые задания, сообщения с использованием ИКТ.

Учащиеся научатся создавать собственный текст в условиях ограниченного времени, грамотно и аргументировано выражать собственные мысли, точку зрения, позицию,

мнение современным литературным языком, избегая при этом ложно-публицистических штампов и общих мест, выстраивать собственное высказывание по модели, продумывать план и композицию, отбирать фактический материал в соответствии с темой и замыслом высказывания; уметь редактировать предложенные тексты, находить и исправлять ошибки; попробуют себя в роли журналистов.

2. ПРОГРАММА ПРОЕКТА «РАЗВИТИЕ РЕЧЕВОЙ КУЛЬТУРЫ УЧАЩИХСЯ 5–6 КЛАССОВ НА УРОКАХ РУССКОГО ЯЗЫКА И ЛИТЕРАТУРЫ»

2.1. Учебно-тематическое планирование проекта

Данная программа курса по развитию речи составлена с учетом федерального государственного образовательного стандарта начального общего образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья (Минобрнауки России от 19.12.2014 г. № 31598).

Настоящая программа рассчитана на учащихся 5–6 класса. Срок реализации настоящей программы 1 учебный год. Занятия по данной рабочей программе проводятся в форме урока (40 мин). Возможно изменение количества часов в зависимости от изменения годового календарного учебного графика, сроков каникул, выпадения уроков на праздничные дни. На каждый изучаемый раздел отведено определенное количество часов, указанное в тематическом плане (табл. 2).

Материально-техническое обеспечение образовательного процесса:

Данная программа реализуется на базе учебного кабинета 24, который оборудован

- мультимедийной аппаратурой,
- интерактивной доской,
- словарями, справочниками, наглядными и учебными пособиями,
- дидактическими материалами,
- художественной литературой,
- методической литературой.

Календарно-тематический план предусматривает разные варианты дидактико-технологического обеспечения учебного процесса. Для информационно-компьютерной поддержки учебного процесса предполагается использование CD дисков и ноутбука.

Использование ИКТ: проведение уроков с использованием ИКТ; подготовка учащимися сообщений с использованием ИКТ; использование Интернет-ресурсов.

Таблица 2. Учебно-тематическое планирование

№	Название темы (блока)	Количество часов	Контрольные работы	Эссе	Синквейн	Изложение
1	Введение	1				
2	Культура речи	7	1	1		
3	Фонетика	7			1	
4	Этимология	3	1			
5	Занимательная грамматика	6			1	
6	Лексика	6			1	1
7	Фразеология	4	1		1	

2.2. Календарно-тематическое планирование

Таблица 3. Календарно-тематическое планирование

№ п/п	Тема занятия	Кол-во часов
1	Вводный урок. Язык и общение. Язык и человек. Общение устное и письменное. Роль языка в жизни человека.	1
2	В мире звуков. Звуки и буквы. Произношение и правописание	1
3	Выразительные средства лексики и фонетики.	1
4	Правописание корней.	1
5	Правописание приставок. Слитное, дефисное, раздельное написание.	1
6	«Слово — образ, слово — ассоциация». Понятие синквейна	1
7	Этапы работы над синквейном. Синквейны, посвящённые героям повести В. О. Богомолова «Иван»	1
8	Практическое занятие. Составление синквейна.	1
9	Пунктуационный анализ. Знаки препинания в предложениях со словами и конструкциями, грамматически не связанными с членами предложения.	1
10	Сказал то же, да не одно и то же.	1
11	Р/р Текст, тема текста Обучающее изложение (По Г. А. Скребицкому)	1
12	Игры со словами. «Слово — понятие, слово — творчество», использование ИТК.	1
13	О словах одинаковых, но разных.	1
14	Азбука важных и вежливых слов.	1
15	Фразеологические обороты, использование ИТК (Подготовка презентации	1
16	«Хранители слов» — словари. Выставка словарей. Игра-конкурс «Объясни слово».	1
17	Эссе-ответ на вопрос «На какие мысли о жизни, о долге, о человеке наводит Вас эта повесть?»	1
18	Творческая работа: очерк о своей школе, о своём городе или о любимой книге.	1
19	«Биография слов».	1
20	Цели и особенности интервью, активное слушание. Коммуникативные техники.	1
21	Как правильно употреблять слова, использование Интернет-ресурсов, работа с социальными сетями	1
22	Речь на телевидении, интонация, логические паузы, акценты в речи, использование Интернет-ресурсов.	1
23	Написание статьи в школьную газету по итогу посещения концерта, выставки, школьного мероприятия (на выбор ученика)	1
24	В руках умелых слово творит чудеса.	1
25	Откроем за буквами русского языка чудо.	1
26	Произведения русских поэтов.	1
27	Произведения зарубежных писателей.	1
28	Конкурс «Читаем стихи о Родине и родной природе».	1
29	Богатство русского языка (фразеологизмы).	1
30	Богатство русского языка (синонимы, антонимы).	1
31	Написание эссе «Мое настроение после просмотра фильма»	1
32	Библиотечная мозаика: выставки книг, игры, конкурсы, подготовленные презентации.	1
33	Обобщающие (итоговые) уроки, резервные уроки.	1
34	Итоговое занятие. Портфель достижений. Зачетная работа	1

Контроль:

— Зачет 5 класса: задания по работе с текстом и подготовке двух публичных выступлений — пересказа и рассуждения (определить основную мысль, составить план, подготовить подробный пересказ, рассуждение публицистического характера по заданной теме с опорой на словари и справочники, задать несколько вопросов по выступлению, аргументировано ответить на вопросы)

— Зачет 6 класса: задания по работе с текстом и подготовке публичного выступления, участие в дискуссии по заданной теме (творческий пересказ текста на основе ци-

татного или сложного плана, сопоставление двух текстов, подготовка публичного выступления дискуссионного характера на основе сопоставления текстов, умение задавать вопрос оппоненту и отвечать на них).

Проект предусматривает необходимость изучения педагогами известных технологий взаимодействия и создание новых, апробирование этих технологий в процессе реализации курса по развитию речи. Алгоритм реализации проекта по развитию речи представлен в приложении 3. Продукт в результате реализации задачи: конструкт Программы «Технологии взаимодействия участников программы».

Таблица 4. Алгоритм реализации проекта по развитию речи

Этап	Описание	Формы	Участники	Продукт
Диагностика	Изучение: готовности педагогов к участию в Программе, исходного уровня профессионализма; возможностей ресурсного обеспечения Проекта; изучение социального заказа, исходного уровня подготовленности обучающихся по направлению «Культура речи»; степени готовности родителей к взаимодействию по реализации Проекта	Анкетирование, обсуждение через круглый стол, совещания рабочей группы, Встречи с родителями, самоанализ. Анализ результатов диагностических работ, обучающихся 4–5 класса, анализ педагогических наблюдений за различными речевыми ситуациями с обучающимися.	Педагоги, школьный психолог, родители, обучающиеся 5 классов.	SWOT-анализ готовности педагогов, обучающихся к участию в Программе; к взаимодействию; Проблемный анализ степени готовности родителей к взаимодействию по реализации Проекта. Анализ исходного уровня речевой культуры обучающихся 5 классов Конструкт «Требования к исходному уровню профессионализма педагога — участника Проекта. Требования к исходному уровню речевой культуры пятиклассников».
Моделирование	Формулирование целей, задач, результатов, этапов, критериев оценивания результатов	Обсуждение, экспертная оценка внешних экспертов	Педагоги, внешние эксперты (специалисты в области управления, педагогики, психологии, филологии)	Проект факультативного курса по развитию речи, экспертные заключения
Конструирование	Создание банка тренировочных и контрольных заданий по формированию речевой культуры; пакета диагностических методик; детализация Проекта	Обсуждение, экспертная оценка внешних экспертов	Педагоги, внешние эксперты (специалисты в области управления, педагогики, психологии, филологии)	Законченный вариант Проекта с дополнительными конструктами

2.3. **Методические приемы реализации** курса «Развитие речевой культуры учащихся 5–6 классов на уроках русского языка и литературы»

Опишем основные методические приемы реализации курса «Развитие речевой культуры учащихся 5–6 классов на уроках русского языка и литературы». В таблице 5 представлены механизмы реализации программы для 5–6 классов.

Педагогические методы и приемы, используемые в процессе реализации программы в 5–6 классах:

- моделирование речевого поведения (деловые игры, ситуации, составление синквейнов);

- наблюдение над речью: чистотой, грамотным использованием средств языка, выбором жанра, стиля; корректировка;

- подготовка выступлений с учетом цели выступления, жанра, стиля;

- организация диалогов, бесед, диспутов.

В качестве инновационных технологий предложено использовать технологии критического мышления, в основе которой лежит дидактическая закономерность, получившая в отечественной педагогике название дидактического цикла, а в указанной технологии «вызов-осмысление-рефлексия» (табл. 6). Данная закономерность является общей, в ее основе лежат закономерности мысленной деятельности человека.

На первом этапе учащиеся знакомятся с текстом, по которому нужно написать изложение, продолжают работу своими размышлениями по данному тексту. Учащиеся ра-

Таблица 5. Механизмы реализации программы (5–6 класс)

Речевая деятельность	5 класс	6 класс
Работа с тестом	1. Составление простого плана текста. 2. Составление развернутого плана текста. 3. Составление перечня ключевых слов.	Составление цитатного плана. Составление синквейна Конспект. Блок-схема.
Пересказ	4. Подробный пересказ текста. 5. Сжатый пересказ текста (устный) 6. Сжатый пересказ текста (письм.) 7. Выборочный пересказ текста (устный) 8. Выборочный пересказ текста (письменный)	
Лексическая работа	9. Выявление в тексте непонятных, незнакомых слов и выражений. 10. использование словарей и справочников для объяснения непонятных, незнакомых слов и выражений.	
Вопросы	11. Формулирование вопросов уточняющего характера к тексту. 12. Формулирование вопросов дискуссионного характера к тексту.	4. Составление текстов (источников информации)
Устные сообщения	13. Устное сообщение типа описание или повествование на основе использования текста учебника и дополнительного источника информации. 14. Устное сообщение типа рассуждение на основе использования текста учебника и дополнительного источника информации. 15. Устное сообщение на основе использования дополнительных источников информации (без использования текста учебника)	5. Устное сообщение на основе использования текста учебника и самостоятельно отобранного источника информации. 6. Устное сообщение на основе самостоятельно отобранных источников информации. 7. Оценка устного сообщения по заданным критериям. 8. Оценка устного сообщения по самостоятельно сформулированным критериям.

Таблица 6. Технология критического мышления

Этапы занятия	Цель этапа	Методы и приемы	Цели методов и приемов
Вызов	Актуализация каждого ученика. Актуализация знаний. Развитие речи. Развитие логического мышления.	Синквейн Рассказ — предположение по ключевому слову синквейна. Рассказ-предположение, по ключевым словам, текста	Развитие умения выделять главное. Актуализация знаний по теме текста. Развитие логического мышления, связанной речи.
Осмысление	Организация активного восприятия текста. Направление усилий на степень понимания текста. Повторение сложных случаев орфографии и пунктуации.	Чтение с остановками. Заполнение двухчастного дневника. Возвращение к списку ключевых слов. Прогнозирование.	Активизация чтения. Развитие умений выделять главное, систематизировать. Формировать умения составления связанного текста.
Рефлексия	Обобщение и систематизация приобретенного читательского опыта. Обобщение на уровне личностных впечатлений.	Выделение ключевых слов в эпиграфе. Написание синквейна Написание изложения с творческим заданием.	Развитие памяти. Формирование нравственных понятий Формирование умений работы с черновым и чистовым вариантом.

ботаю самостоятельно в течение пяти — семи минут, в это время звучит тихая запись колокольного звона. Затем идет обсуждение работ учащихся.

Второй этап связан с чтением текста до конца, выделением ключевых слов. Учащиеся после прочтения озаглавливают текст.

На третьем этапе учащиеся отвечают на вопросы и выделяют основных героев текста.

Таким образом, именно технология развития критического мышления дает возможность научить обучающихся работать с различными текстами, ориентироваться в огромном потоке информации, сформировать навыки написания изложения.

На занятиях в рамках проектной деятельности предлагается применение инновационных технологий, в частности составление синквейнов, позволяющих расширить коммуникативную компетенцию. В последнее время синквейн начинает использоваться в дидактических целях в качестве эффективного метода развития образной речи, который позволяет получить быстрый результат. В результате применения синквейнов в формате практического занятия по русскому языку отмечается активизация речемыслительной деятельности студентов, актуализация внутренних резервов личности (преодоление барьеров, скованности во время выступления перед аудиторией и т.д.), повышение интереса и мотивации к изучению предмета.

Синквейн — это методический прием, который представляет собой составление стихотворения, состоящего из пяти строк. Этот прием зарекомендовал себя в качестве инструмента для синтезирования сложной информации, и его считают одним из результативных способов развития образной речи у детей [3. С. 4–5].

В контексте инновационных исследований педагогов-языковедов, методистов (И. Загашев, С. Заир-Бек, И. Муштавинская), отмечающих важность разработок методов, направленных на развитие у детей мыслительных умений, критического осмысления информации, самостоятельности в формулировании выводов и принятии решений, синквейн представляется актуальным методом. Рациональным методом синквейна представляется и в контексте исследований, посвященных развитию лингвокреативного мышления учащихся.

Структура традиционного синквейна проста: текст основывается на содержательной и синтаксической заданности каждой строки:

— первая строка: тема синквейна, включает в себе одно слово (обычно существительное), которое обозначает объект или предмет, о котором пойдет речь;

— вторая строка: два слова (чаще всего прилагательные или причастия), они дают описание признаков и свойств выбранного предмета или объекта;

— третья строка: образована тремя глаголами или деепричастиями, описывающими характерные действия объекта;

— четвертая строка: фраза из четырех слов, выражающая личное отношение автора синквейна к описываемому предмету или объекту;

— пятая строка: одно слово-резюме, характеризующее суть предмета или объекта, метафора, ассоциация [3. С. 5].

Приведем примеры синквейнов, в Приложении 1.

Способность резюмировать информацию, излагать сложные идеи, чувства и представления в нескольких словах — это важное умение. Оно требует вдумчивой рефлексии, основанной на богатом понятийном запасе. Синквейн — это стихотворение, которое требует синтеза информации и материала в кратких выражениях, что позволяет описывать или рефлексировать по какому-либо поводу.

Для некоторых учеников сначала будет трудно писать синквейны. Эффективным средством введения синквейнов является разделение группы на пары. Для этого нужно назвать тему для синквейна. Каждому учащемуся будет дано 5–7 минут на то, чтобы написать синквейн. Затем из двух синквейнов они составляют один. Это даст им возможность критически рассмотреть данную тему. Кроме того, этот метод потребует, чтобы участники слушали друг друга и извлекали из произведений других те идеи, которые они могут увязать со своими. Затем вся группа сможет ознакомиться с парными синквейнами. Это помогает породить дальнейшую дискуссию, что также важно для развития критического мышления у школьников.

Синквейны являются быстрым и мощным инструментом для синтеза и обобщения понятий и информации. Важно выполнять эти упражнения систематически, целенаправленно и с ясными педагогическими целями. Когда это делается, учение и мышление становятся прозрачным процессом, доступным для всех.

Когда процессы становятся прозрачными, учащиеся не только узнают содержание, но и учатся учиться.

Рассмотрим синквейн с точки зрения педагогики. Написание синквейна является формой свободного творчества, требующей от ученика умения находить в информационном материале наиболее существенные элементы, делать выводы и кратко их формулировать. Помимо использования синквейнов на уроках литературы практикуется и использование синквейна как заключительного задания по пройденному материалу любой другой дисциплины.

Простота построения синквейна делает его одним из эффективных методов развития ученика, который позволяет быстро получить результат, в частности, знакомство с самим понятием слова и расширение словарного запаса для более эффективного выражения своей мысли.

Синквейн формирует аналитические способности детей. Составление синквейна, краткого резюме на основе больших объемов информации, полезно для выработки способности к анализу. В отличие от школьного сочинения синквейн требует меньших временных затрат, хотя и имеет более жесткие рамки по форме изложения и его написанию требует от составителя реализации практически всех его личностных способностей (интеллек-

туальных, творческих, образных). Таким образом, процедура составления синквейна позволяет гармонично сочетать элементы всех трех основных образовательных систем: информационной, деятельностной и личностно ориентированной.

Синквейны — эффективный способ контроля. Ученики любят эти пятистишия, потому что они небольшие по объему, составлять их несложно и довольно интересно.

При помощи синквейна можно несколькими словами выразить всю суть литературного героя. Учитель при этом не только экономит время, но и проверяет одновременно прочитанность текста, глубину его понимания и способность ученика грамотно выражать свои мысли. Если 45 минут урока позволяют зачитать вслух лишь несколько сочинений, то свой синквейн представить сможет каждый, да еще останется время, чтобы все обсудить.

Составляя синквейн, каждый ученик реализует свои таланты и способности — интеллектуальные, творческие, образные. Если задание выполнено правильно, то синквейн обязательно получится эмоциональным.

Кроме того, синквейны очень удобно использовать для самоконтроля. Если ученики легко могут составить стихотворение, то можно быть уверенным в том, что тема усвоена хорошо. Кроме того, в синквейне содержится квинтэссенция материала — его эмоциональное восприятие. А потому впоследствии можно данную тему повторить, просто вспомнив свой синквейн.

Синквейн относят к быстрому, но очень мощному инструменту рефлексии.

В результате применения синквейнов в формате практического занятия по русскому языку активизируется речемыслительная деятельность учащихся, наблюдается актуализация внутренних резервов личности, способствующие преодолению барьеров, а также некоторой скованности в период выступления перед аудиторией. Преподаватели и исследователи отмечают заметное повышение интереса и мотивации к изучению предмета, собственной самооценки «Я могу!» [3. С. 8].

Таким образом, можно заключить, что познавательная ценность занятия с применением синквейна как формы и метода образовательного процесса, профессионально ориентированная направленность занятия позволяют расценивать синквейн как универсальный, продуктивный метод в современном образовательном процессе.

Активно используя в рамках проекта информационные технологии, позволит совершенствование практических умений и навыков учащихся, повышает интерес к урокам русского языка и литературы, активизирует познавательную деятельность. Кроме того, умелое использование информационных технологий повышает потребность в словесной речи школьников.

Также в рамках проекта предусмотрены упражнения лексико-семантического. В Приложении 2 приведены образцы упражнений лексико-семантического характера. Приведенные упражнения позволят учащимся усвоить и закрепить сущность лексических понятий, выяснить

их семантику, а также помогут производить лексический анализ слов с точки зрения их происхождения и сферы их употребления, что способствует обогащению словарного запаса.

Систематическое использование различных методических приемов позволяет развивать речь учащихся. В рамках предложенных занятий учащиеся будут свободно высказывать свое мнение, стараться его отстаивать, пытаться доказать свою точку зрения. Они будут составлять высказывания, создавать творческие работы с использованием различных языковых средств. В результате чего у детей начинает развиваться чувство языка, чувство слова. Совершенствование речевых навыков способствует успешной учебе. Возрастет активность учащихся. Они с удовольствием начнут выступать на различных конкурсах, участвуют в олимпиадах.

В заключение несколько рекомендаций по использованию опыта:

- должна быть поставлена актуальная, значимая для ученика задача, которую можно решить только с помощью языка;
- важно всячески поддерживать учащихся в их стремлении к знаниям, поощрять их интерес к предмету;
- должна быть возможность учиться, то есть сравнивать удачные образцы выполненных заданий с неудачными; участвовать в анализе работ, конечно, иметь рядом консультанта (учителя);
- основными на уроках должны быть творческие работы.

Таким образом, использование инновационных технологий при развитии речи учащихся 5–6 классов большие преимущества. Учебный процесс становится для учащихся интересным, развивает навыки самостоятельно получать знания в процессе взаимодействия и поиска. Повышается качество и прочность полученных знаний. Развиваются исследовательские навыки и умения. Параллельно с процессом обучения идет развитие коммуникативных качеств и формирование лидерских качеств личности.

Приложение 1

Примеры синквейнов:

1. Кошка
Пушистая, ласковая.
Мурлыкает, играет, бегаёт.
Любимый домашний питомец.
Животное.
2. Весна
Теплая, холодная.
Приходит, оживляет, воодушевляет.
Чудесная пора любви.
Лето.
3. Масленица
Яркая, разгульная.
Веселит, смешит, бодрит.
Древний обряд, связанный с проводами зимы.

Блины.
4. Дети
Прекрасные, озорные.
Играют, шалют, радуют.
Цветы нашей жизни.
Радость.
5. Арбуз
Круглый, вкусный
Катится, растёт, зреет
Арбуз — это большая ягода.
Лето.

Синквейны, посвящённые героям повести В. О. Богомолова «Иван»:

Иван.

Храбрый, смелый.
Переплывает, мстит, разведывает.
Иван никогда не сдаст.
Разведчик.

Иван.

Настоящий, храбрый.
Разведывает, убегает, погибает.
Мальчик, который служит Родине.
Разведка.

Гальцев.

Дисциплинированный, любознательный.
Служит, дарит, побеждает.
Держит своё обещание.
Солдат.

Титков.

Трусливый, корыстный.
Предает, сдаёт, получает.
Жажда наживы — источник зла.
Предатель.

Приложение 2

Образцы упражнений лексико-семантического характера:

1. Найдите в толковом словаре данные слова и выясните их лексическое значение (аквариум, стеллаж, ипподром, экспорт, тайфун, нейлон, озимь, аттракцион).

2. Выясните в толковом словаре, какие значения могут иметь данные слова (операция, фронт, язык, нагрузка, броня, разряд, мир, голова, перо, светлый,).

3. Укажите слова, имеющие прямое и переносное значение:

1) спутник Земли — дорожный спутник, свет солнца — свет знаний;

2) золотое кольцо — золотая осень, теплое молоко — теплая встреча, волчий след — волчий аппетит;

3) время летит — самолет летит, дождь идет — ребенок идет.

4. Пользуясь толковым словарем, составьте предложения с многозначными словами и словосочетаниями.

1) корень, время, полотно, лента, чистый, легкий, тонкий, плыть;

2) море пшеницы, холодный прием, золотые листья.

5. Составьте словосочетания; укажите, где значение данных слов прямое, а где — переносное.

Теплый (ветер, вода), холодный (день, чай, встреча), золотой (берег, перо, осень), острый (нож, ум), мягкий (климат, характер, диван), горячий (кофе, спор, песок, время).

6. Спишите синонимы, распределяя их по группам; укажите общее значение каждой группы синонимов (дом, лететь, жаркий, смелый, семенить, здание, умный, плящий, храбрый, ходить, труд, согретый, шагать, быстрый, нестись, бесстрашный, торопливый, жилище, идти, дело, работать, знойный, мудрый, спешный, трудиться, теплый, работа, скорый).

7. Определите, какие из данных синонимов могут сочетаться со словами, помещенными в скобках:

Скучный, тоскливый (книга, взгляд, глаза, погода), толстый, полный (тетрадь, луна, стакан, дерево), густой, дремучий (роща, пшеница, лес, волосы), горячий, знойный (вода, лето, воздух, речь, время), коричневый, карий (глаза, платье, цвет), старый, древний (дом, дуб, обычай, старик).

8. Расположите синонимы по степени возрастания или уменьшения обозначаемых действий или признаков:

1) возвышенность, гора, холм; неприятель, противник, враг; большой, колоссальный, огромный; талантливый, гениальный, способный; мчаться, идти, бежать;

2) ошибка, погрешность, промах; темнота, сумерки, мрак; изумительный, прекрасный, превосходный; робкий, трусливый, боязливый; холодный, прохладный, ледяной; смеяться, хохотать, улыбаться.

9. Подберите к выделенным словам в словосочетаниях синонимы.

Отважный солдат, верный друг, знаменитый писатель, старый дом, громадный завод, дальняя дорога, тихий голос, красивый платок, холодная зима.

10. Замените фразеологизмы одним словом-синонимом.

Сесть в лужу, не давать в обиду, надуть губы, взяться за ум, спустя рукава, клевать носом, вывести на чистую воду.

11. Составьте словосочетания с омонимами: ключ, завод, наряд, мир, перо, пол, разбор.

12. Выпишите антонимы:

Радость, бодрый, горе, открыть, война, здоровый, горячий, беда, правда, последний, острый, мир, находить, черный, веселый, мягкий, ответ, свежий, ненависть, начало, ложь, вопрос, конец, черствый, вялый, любовь, первый.

13. Подберите антонимы к слову «свежий» в данных сочетаниях.

Свежий хлеб, свежая газета, свежее белье, свежая рыба, свежий огурец, свежий вид, свежий воздух, свежие цветы.

14. Подберите иностранные слова, связанные с наукой и техникой.

Литература:

1. Андреева С. Р. Обучение написанию изложения по технологии развития критического мышления на уроках русского языка // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2017. — Т. 25. — С. 90–91.
2. Бельских М. А. Применение инновационных технологий на уроках русского языка в условиях современной образовательной школы [Текст] // Инновационные педагогические технологии: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2016 г.). — Казань: Бук, 2016. — С. 50–52.
3. Егорова Н. В. Поурочные разработки по литературе. 6 класс. — 6-е изд., перераб. — М.: ВАКО, 2016. — 416 с.
4. Ермекова Ж. Т. Синквейн на занятиях профессионального русского языка. URL: <http://repository.enu.kz/bitstream/handle/123456789/3894/ermeкова.pdf> (дата обращения 15.09.2017).
5. Зыкова И. В. Роль концептосферы культуры в формировании фразеологизмов как культурно-языковых знаков: автореф. дис. д-ра филол. наук. М., 2014. 52 с.
6. Основное общее образование: федеральный государственный образовательный стандарт: сборник нормативно-правовых материалов. — М.: Вентана-Граф, 2012.
7. Сафонова В. В. Соизучение языков и культур в зеркале мировых тенденций развития современного языкового образования // Язык и культура. 2014. Вып. № 1 (25). С. 123–141.
8. Традиции и инновации в филологии XXI века: взгляд молодых ученых: материалы Всероссийской молодежной конференции / отв. ред. Т. А. Демешкина. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2012. 602 с.
9. Формирование универсальных учебных действий в основной школе: от действия к мысли. Система заданий: пособие для учителя / А. Г. Асмолов, Г. В. Бурменская и др.; под ред. А. Г. Асмолова. — М.: Просвещение, 2011.
10. Чернобай Е. В. Технология подготовки урока в современной информационной образовательной среде. / Е. В. Чернобай. — 2012. — с. 27.
11. Серия учебных компьютерных программ «1С: Репетитор» по русскому языку, Контрольно-диагностические системы серии. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://repetitor.1c.ru/> (Дата обращения: 14.09.2017)
12. Каталог Единой коллекции цифровых образовательных ресурсов. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://school-collection.edu.ru/> (Дата обращения: 14.09.2017)
13. Каталог электронных образовательных ресурсов Федерального центра. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://fcior.edu.ru> (Дата обращения: 14.09.2017)
14. Пишем и говорим правильно: нормы современного русского языка. Помощь школьникам и абитуриентам. Деловые бумаги. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.grammar.ru/> (Дата обращения: 12.09.2017)
15. Российский образовательный портал [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.school.edu.ru/> (Дата обращения: 12.09.2017)
16. Официальный сайт ФГУ «Государственный научно-исследовательский институт информационных технологий и телекоммуникаций». [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.infomika.ru/> (Дата обращения: 13.09.2017)

Неоднозначность и дискуссионность рекламного дискурса

Галица Евгения Владимировна, магистрант

Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского

Несмотря на всю неоднозначность и дискуссионность термина «дискурс» (хотя существует и мнение, что «дискурс» вообще нельзя назвать термином ввиду аморфности объёма содержания), его соотношение с «текстом», была предпринята попытка классификации дискурса. В данной статье представляется релевантным определить место рекламного дискурса в классификациях дискурсов и его особенности.

В научной литературе встречаются разные определения — рекламный дискурс, медийный дискурс, дискурс СМИ, дискурс масс-медиа. В данном исследовании используется термин «рекламный дискурс».

Реклама является достаточно оригинальным жанром текста, имеет своё стилистическое, композиционное и содержательное своеобразие. Бесспорным свидетельством этого является то, что распознать текст как рекламный не представляет никакого труда. Так же и рекламный дискурс причисляется к отдельному виду благодаря нестандартному пласту экстралингвистических параметров, сопутствующих рекламной коммуникации и тексту. Данный вопрос с точки зрения разных парадигм рассмотрен в трудах многих учёных: А. Н. Баранов, П. Б. Паршин [1], М. М. Бахтин [2], В. И. Карасик [3], Т. А. ван Дейк [4], Ю. М. Лотман [5].

В пределах данной работы используем в качестве объекта рекламный дискурс, являющийся «совокупностью процессов и продуктов речевой деятельности в сфере массовой коммуникации во всем богатстве и сложности их взаимодействия» [6, с. 152].

Рекламный дискурс является модификацией институционального, иными словами статусно-ориентированный, который воспринимается как «специализированная клишированная разновидность общения между людьми, которые могут не знать друг друга, но должны общаться в соответствии с нормами данного социума. ... Ядром институционального дискурса является общение базовой пары участников коммуникации» [3, с. 195]. В рекламном дискурсе в качестве такой пары выступают, в самом общем виде, журналист и массовая аудитория. В.И. Карасик обращает внимание и на то, что участники институционального дискурса лишены личностного начала и трансформируются в «манекенов» [3, с. 195]. Хотелось бы дополнить последнюю мысль тем, что среди дестигмативных черт рекламного дискурса подчеркивается его персонификация, характеризуемая выражением индивидуального стиля автора и его апелляция к конкретному адресату. Своеобразие рекламного дискурса заключается в том, что на этапе создания сообщения реципиент не существует, ввиду того, что связь между участниками коммуникации носит скрытый характер. В то же время все традиционные виды средств массовой информации — пресса, радио, телевидение, интернет — направлены на целевого адресата, наличие которого означает, что продуцент строит сообщение с учетом предпочтений и взглядов реципиента. По количеству участников рекламный дискурс делят на индивидуальный и коллективный. Примечательно, что даже в случае индивидуального рекламного дискурса, когда участник/реципиент заранее неизвестен, при этом реакция последнего на полученную информацию нередко вполне прогнозируема.

Рекламный дискурс носит ситуационный и социокультурный характер и имеет отличительную особенность использовать особенные языковые средства, отвечающие четким целям и задачам. Как замечает Т. А. ван Дейк, «в изучении процесса массовой коммуникации главным является расширенное понимание контекстуальной перспективы дискурса, особенно значимой в исследовании текстов массовой коммуникации» [4, с. 113]. Рекламный дискурс как модификация институционального общения представляет собой витиеватый социокультурный феномен, включает значительные сферы жизни современного общества и, следовательно, оказывается связанным со всевозможными видами человеческой деятельности. Рекламный дискурс идентифицируется как законченное сообщение, назначение которого является стимулировать клиента к тому или иному действию. Институциональность является стержневым атрибутом рекламного дискурса, подтверждающая взаимодействие данного типа дискурса с социальными институтами. Рекламный дискурс осуществляется между участниками и коммуни-

кантами, которые представляют собой индивидуальные языковые личности, неодинаково воспроизводящие и интерпретирующие коммуникативные действия.

По мнению Е. А. Терпуговой «дискурс рекламы определяют как особую разновидность императивного дискурса, занимающую промежуточное положение между аргументативным (убеждающим) и пропагандистским (манипулятивным) дискурсами» [7, с. 8]. Другими словами, с одной стороны, исключается возможность диктовать и повелевать действиями аудитории, можно только агитировать, соблазнять, советовать, что характерно и для аргументативного дискурса. С другой же стороны, реклама презентует в качестве убеждения только преимущества изделия или услуги, истинные или спроектированные, оказывает воздействие на массовое сознание, чтобы преобразовать когнитивную базу адресата. «В основе дискурсов рекламы и пропаганды лежит одинаковый характер психологического воздействия, оружием которого является манипулирование» [7, с. 9].

В соответствии с рекламной стратегией, своеобразием целевой публики, особенностей текста (специфичность содержания сообщения и способа его реализации) дискурс рекламы может быть как статусно-ориентированным, так и личностно-ориентированным. Рекламу признают как «асимметричный», «слабый», «институциональный» дискурс. В первой характеристике берётся в расчёт отсутствие отчётливой обратной связи, встречной реакции адресата, который «присутствует в ситуации только гипотетически» [7, с. 8–9]. Второй параметр учитывает тот фактор, что реклама воспринимается в целостном информационном изобилии, без конкретной директивы на восприятие и в большинстве случаев не подвергается основательному осмысливанию. Последняя оценка базируется на восприятии дискурса как взаимодействия людей, рассматриваемого с точки зрения их принадлежности к некоей социальной группе или согласно некоей типичной речеведческой ситуации (например, институциональное общение).

Рядом учёных отмечается еще одна отличительная черта рекламного дискурса — его комплексный характер. Это значимое свойство дискурса является следствием особенностей рекламного текста, имеющего поликомпонентную природу (нередко включающую, кроме вербальных, визуальные и/или аудиальные знаки). Рекламный текст, таким образом, определяет рекламный дискурс и является уникальным по своей сути феноменом. Он обладает обязательной информационной составляющей (эксплицитной или имплицитной), включающей ключевые данные о типе продукта и возможности его приобретения или реализации. Понятие рекламного текста характеризуется, по словам О.В. Орловой, «разветвлённой терминологической синонимией: наряду с номинацией «рекламный текст» в научной литературе фигурируют термины и терминыды «рекламное обращение», «рекламное послание», «рекламное сообщение», часто в качестве дублета используется родовое наименование «реклама» [8, с. 109].

Ключевым атрибутом прагматического рекламного послания является выведенное Э.А. Лазаревой свойство рекламности — «рекламной направленности всех компонентов текста на продвижение своего объекта, на привлечение к нему внимания, на полное вовлечение адресата в сферу рекламной коммуникации» [9, с. 144].

Как отмечается, имеют место содержательные и формальные сигналы рекламности, которые предоставляют возможность идентифицировать текст как рекламный. К содержательным сигналам относятся тема и идея рекламного произведения, аргументация в пользу покупки, поданные согласно трём «максимумам рекламного текста» (термин Э.А. Лазаревой): максимумом неповторимой привлекательности, максимумом навязчивости и максимумом повеления.

К тому же не составляет труда выявить формальные сигналы рекламного сообщения: модульная форма подачи информации; экспрессивность, эффектность; особая манера подачи материала: креолизация текста, использование иконических, аудиальных знаков; использование нетривиального, нестандартного шрифта [10, с. 18–19]. Иными словами, всё то, что может привлечь и удержать внимание потенциальной аудитории.

Для того, чтобы конкретнее и глубже обрисовать рекламный дискурс, нужно соотнести его с такими понятиями, как текст и медиатекст. В лингвистическом энциклопедическом словаре текст идентифицируется как «объединённая смысловой связью последовательность знаковых единиц, основными свойствами которой являются связность и цельность» [11, с. 507]. Медиатекст, являясь мерой рекламного дискурса, «выходит за пределы знаковой системы вербального уровня, представляя собой последовательность знаков различных семиотических систем — языковых, графических, звуковых, визуальных, специфика сочетания которых обусловлена конкретным каналом массовой информации» [6, с. 154]. Рекламный дискурс «охватывает не только сообщение плюс канал, но и все многочисленные экстралингвистические факторы, связанные с особенностями создания медиасообщения, его получателя, обратной связи, культурообусловленных способов кодирования и декодирования, а также социально-исторического и политико-идеологического контекста» [6, с. 154].

Исследуя вышеупомянутые феномены на основе коммуникационной модели, Т.Г. Добросклонская устанавливает текст как сообщение, медиатекст как сообщение плюс канал, а рекламный дискурс как сообщение в сумме со всеми остальными составляющими коммуникации [6, с. 153].

Литература:

1. Баранов, А. Н. Языковые механизмы вариативной интерпретации действительности как средство воздействия на сознание / А. Н. Баранов, П. Б. Паршин // Роль языка в средствах массовой коммуникации: сб. обзоров / под ред. Ф. М. Березина. М.: ИНИОН АН СССР, 1986. С. 100–143.
2. Бахтин, М. М. Проблема речевых жанров / М. М. Бахтин // Бахтин М. М. Собр. соч.: 7 т. Т. 5. Работы 1940–1960 гг. М.: Русские словари, 1996. С. 159–206.

Надлежит также проводить грань между такими понятиями, как средства массовой информации и средства массовой коммуникации, которые являются соприкасающимися по своему содержанию, но дифференцируются по функциональным параметрам. СМИ являются посредником, который предназначен для передачи сообщения конечному адресату, иначе говоря, совокупной языковой личности. Следовательно, средства массовой информации понимаются «как совокупность технических средств, общественных организаций и человеческих ресурсов, которые задействованы в массовом распространении информации», в то время как «массовая коммуникация представляет собой сам процесс распространения этой информации» [12, с. 15–16]. Рекламная коммуникация должна быть, вне всякого сомнения, признана как один из видов общественной коммуникации, так как вне рамок человеческого сообщества существование рекламы невозможно.

Процессуальный характер массовой коммуникации акцентируется и в толковом словаре терминов и концепций «Зарубежная коммуникативистика в преддверии информационного общества», где она описывается как «процесс не только связи, но и передачи информации группе людей одновременно с помощью специальных средств масс медиа. Выделяются пять основных особенностей этого процесса: массовость аудитории; её гетерогенность; использование высокоскоростных и репродукционных средств связи и информации; быстрое распространение сообщений; относительно небольшая потребительская стоимость получаемой информации» [13, с. 118].

Как видно из вышеперечисленных формулировок, рассматриваемые понятия тесно взаимосвязаны и одно немыслимо без другого. СМИ участвуют в процессе коммуникации, своеобразие которой заключается в её однонаправленности. Процесс общения характеризуется отсутствием непосредственной связи между участниками коммуникации и носит односторонний характер, потому как смена или замещение ролей коммуникантов невозможна. Аналогичное взаимодействие даёт адресанту огромные ресурсы для воздействия, иногда и давления, на адресата и манипуляции им. Как указывает М. И. Пташник, сфера интересов которого сосредоточена на смежном с рекламным — публицистическом дискурсе, «коммуниканты, занимая активную позицию, не вступают в непосредственный контакт и не обмениваются регулярно ролями, как это происходит, например, в ситуации обычного диалогического общения» [14, с. 3].

3. Карасик, В. И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. / В. И. Карасик. М.: Гнозис, 2004. 390 с.
4. Дейк, Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация. / Т. А. ван Дейк. М.: Прогресс, 1989. 307 с.
5. Лотман, Ю. М. Семиосфера / Ю. М. Лотман. СПб.: Искусство-СПБ, 2000. 704 с.
6. Добросклонская, Т. Г. Медиалингвистика: Системный подход к изучению языка СМИ / Т. Г. Добросклонская. Москва, 2008. 202 с.
7. Терпугова, Е. А. Рекламный текст как особый тип императивного дискурса: автореф. дис... канд. филол. наук. / Е. А. Терпугова. Кемерово, 2000. 19 с.
8. Орлова, О. В. К вопросу о специфике рекламного текста как объекта лингвистического анализа. / О. В. Орлова // Вестник ТГПУ. Выпуск 2 (65). Серия: ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ. 2007. С. 109.
9. Лазарева, Э. А. Дискурс рекламы: инвариант и варианты / Э. А. Лазарева // Психолингвистические аспекты изучения речевой деятельности. Екатеринбург, 2003. Вып. 1. С. 144–158.
10. Булатова, Э. В. Стилистика текстов рекламного дискурса: [учеб. пособие] / Э. В. Булатова. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2012. 264 с.
11. Николаева, Т. М. Лингвистический энциклопедический словарь. / Т. М. Николаева. М.: Сов. Энциклопедия, 1990. С. 507.
12. Добросклонская, Т. Г. Вопросы изучения медиатекстов (опыт исследования современной английской медиаречи). / Т. Г. Добросклонская. Изд. 2-е, стереотипное. М.: Едиториал УРСС, 2010. 288 с.
13. Землянова, Л. М. Зарубежная коммуникативистика в преддверии информационного общества. Толковый словарь терминов и концепций. / Л. М. Землянова. М.: МГУ, 1999. 301 с.
14. Пташник, М. И. Система реноминативных приемов в современном публицистическом дискурсе (на материале русского, английского и испанского языков): автореф. дис. ... филол. наук. / М. И. Пташник. Ростов-на-Дону, 2010. 23 с.

Англоязычные заимствования в русском языке

Сырескина Светлана Валентиновна, кандидат педагогических наук, доцент;

Иванько Алина Викторовна, студент

Самарская государственная сельскохозяйственная академия

Данная статья посвящена англоязычным заимствованиям в русском языке. В статье речь идёт об англоязычной лексике, о появлении иноязычных слов английского происхождения и об их быстром закреплении в русском языке.

Ключевые слова: *иноязычные заимствования, англицизмы, неологизмы, англоязычная лексика, словарный состав языка, лексические единицы, транскрипция*

На переломе веков время несется с такой скоростью, что не успеваешь осмыслить все новое, что появилось в буквальном смысле слова вчера и сегодня. Столь же стремительно меняется язык, вернее, его лексика, то есть его словарный состав.

В последнее время наблюдается интенсивное проникновение иноязычных заимствований в русский язык. Появилось большое количество новых понятий, терминов, прежде всего в области экономики, политики, техники. Англоязычная лексика постоянно присутствует в речи молодёжи. У общества увеличение употребления иностранных слов в русском языке вызывает двойное отношение: является ли этот феномен ступенью эволюции или это начало процесса разрушения лексического состава языка. В век глобализации и интеграции современный человек должен знать несколько языков. При этом он должен уважать свой язык и не засорять его иноязычными словами без необходимости. Естественно, что заимство-

вания обогащают словарный состав языка, в то же время необходимо сохранять чистоту родного языка.

Обратим внимание, что заимствования происходят тремя способами:

1) Смешанный — это способ перевода лексической единицы оригинала путём воссоздания её звуковой и графической формы: «доллар, шопинг»; 2) Транскрипция — это способ перевода лексической единицы оригинала путём воссоздания её звуковой формы: «мэр, имидж»; 3) Транслитерация — это способ перевода лексической единицы оригинала путём воссоздания её графической формы: «старт, спорт».

Англицизм — заимствование из английской лексики. Англицизмы стали проникать в русский язык с начала 19 века, но их приток в нашу лексику оставался слабым вплоть до 1990-х гг, когда началось повальное заимствование как слов без соответствующих понятий — в компьютерной терминологии и деловой лексике, так и за-

мещение русских слов английскими для выражения положительности или отрицательности, отсутствующих у исходного слова в принимающем языке.

Слова, заимствованные из английского, стали появляться во многих языках мира потому, что люди стали больше путешествовать, появился Интернет, развиваются связи между странами, усилился культурный обмен, английский язык становится международным языком общения. Употреблять англицизмы стало модно — ими молодежь стремится подражать западной культуре, хотя в обиходной речи их не так уж и много. Поэтому не стоит бояться наплыва англицизмов — это явление, скорее всего, временное.

Причины заимствования англицизмов в современном русском языке

В процессе исторического развития человеческие языки постоянно вступали и продолжают вступать в определенные контакты друг с другом. Языковым контактом называется взаимодействие двух или более языков, оказывающих какое-либо влияние на структуру и словарь одного или многих из них. В настоящее время интерес лингвистов сосредоточен на русско-английском языковом контакте. Появление большого количества иноязычных слов английского происхождения, их быстрое за-

крепление в русском языке объясняется стремительными переменами в общественной и научной жизни. Усиление информационных потоков, появление глобальной компьютерной системы Интернета, расширение межгосударственных и международных отношений, развитие мирового рынка, экономики, информационных технологий, участие в олимпиадах, международных фестивалях, показах мод — все это не могло не привести к вхождению в русский язык новых слов. Мы, русские люди, толерантно относимся к внешним влияниям. Открытость нашего общества приводит к значительному расширению кругозора и объема знаний россиян, к улучшению знаний в области иностранных языков. Активизировались деловые, торговые, культурные связи, расцвел зарубежный туризм; обычным делом стала длительная работа наших специалистов в учреждениях других стран, функционирование на территории России совместных русско-иностранных предприятий. Возросла необходимость в интенсивном общении с людьми, которые пользуются другими языками. А это — важное условие не только для непосредственного заимствования лексики из этих языков, но и для приобщения носителей русского языка к интернациональным (а чаще — созданным на базе английского языка) терминологическим системам. Таким образом, заимствование англицизмов конца XX века отвечает перечисленным выше причинам.



Можно выделить следующие группы иностранных заимствований:

1. Прямые заимствования. Слово встречается в русском языке приблизительно в том же виде и в том же значении, что и в языке — оригинале: «уик-энд — выходные; блэк — негр; мани — деньги».

2. Гибриды. Данные слова образованы присоединением к иностранному корню русского суффикса, приставки и окончания. В этом случае часто несколько изменяется значение иностранного слова — источника,

например: «аскать (to ask — просить), бузить (busy — беспокойный, суетливый)».

3. Калька. Слова иноязычного происхождения, употребляемые с сохранением их фонетического и графического облика: «меню, пароль, диск, вирус, клуб, саркофаг».

4. Полукалька. Слова, которые при грамматическом освоении подчиняются правилам русской грамматики (прибавляются суффиксы). Например: «драйв — драйва (drive) »Давно не было такого драйва« — в значении »запал, энергетика”».

5. Экзотизмы. Слова, которые характеризуют специфические национальные обычаи других народов и употребляются при описании нерусской действительности. Отличительной особенностью данных слов является то, что они не имеют русских синонимов. Например: «чипсы (chips), хот-дог (hot-dog), чизбургер (cheeseburger)».

6. Иноязычные вкрапления. Данные слова обычно имеют лексические эквиваленты, но стилистически от них отличаются и закрепляются в той или иной сфере общения как выразительное средство, придающее речи особую экспрессию. Например: «о'кей (OK); вау (Wow!)».

7. Композиты. Слова, состоящие из двух английских слов, например: «секонд-хенд — магазин, торгующий одеждой, бывшей в употреблении; видеосалон — комната для просмотра фильмов».

Таким образом, неологизмы могут быть образованы по имеющимся в языке моделям, заимствованы из других языков, появятся в результате развития новых значений у уже известных слов. Причинами заимствований могут быть: всеобщая тенденция к интернационализации слов; потребность в наименовании новых предметов: «ноутбук, сканер»; необходимость выразить при помощи английского слова многозначные описательные обороты: «пиллинг, термопот»; пополнение языка более выразительными средствами: «имидж, шоу, прайс-лист».

Различают материальные заимствования и калькирования. При материальном заимствовании, перенимаются не только содержание, значение иноязычной лексической единицы, но и её материальный образец. Например: «слово лазер представляет собой в русском языке материальное заимствование из английского». Русское слово воспроизводит значение, звучание и написание.

При калькировании перенимается лишь значение иноязычной единицы, её структура, но не её материальный образец. Происходит как бы копирование с помощью своего, незаимствованного материала. В итоге всех из-

менений заимствованные слова настолько осваиваются языком, что перестают быть чужими.

Процесс англоязычного лексического заимствования в русском языке послеоктябрьского периода имеет в своём развитии некоторые спады и подъёмы. Схематически это развитие можно представить в виде кривой, вершинные точки которой приходятся на конец 20-х и 30-е года, на конец 50-х — начало 60-х годов и 80-е — 90-е годы. В последнее время наблюдается активизация заимствований иноязычной лексики в русскую речь. Это тесно связано с изменениями в политической, экономической, культурной жизни нашего общества.

Активное заимствование новой иноязычной лексики происходит и в менее специализированных областях человеческой деятельности. Многие считают иностранную лексику более привлекательной, престижной, «ученой», «красиво звучащей».

Исследуя английскую лексику последних десятилетий XX века в русском языке, мы пришли к выводу: если понятие затрагивает важные сферы деятельности человека, то слово, обозначающее это понятие, естественно, становится употребительным. В целом иноязычная терминология представляет собой интереснейший лингвистический феномен, роль которой в русском языке весьма существенна. Англо-русское языковое взаимодействие постоянно привлекает исследовательское внимание, направленное на изучение общего притока иноязычной лексики в русский язык. Практическая ценность настоящей работы состоит в том, что данный материал может использоваться в процессе преподавания английского и русского языков высших учебных заведениях. В данных учебных заведениях необходимо проводить планомерную работу по воспитанию у студентов культуры обращения с иноязычными словами, хорошего языкового вкуса. А хороший вкус — главное условие правильного и уместного использования языковых средств, как чужих, так и своих.

Литература:

1. Кронгауз Максим. Русский язык на грани нервного срыва: Книга. — М.: Знак: Языки славянских культур, 2008. — 232 с.
2. <http://ext.spb.ru/2011-03-29-09-03-14/100-russian/2407-2013-02-24-08-54-5>
3. <http://lingvotech.com/zaimstvovaniya>
4. Крысин Л. П. Иноязычные слова в современном русском языке. — М., 2008.
5. <https://ru.wikipedia.org/>
6. <http://открытыйурок.рф/статьи/410377/>

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

Международный научный журнал
Выходит еженедельно

№ 41 (175) / 2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Демин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кошербаева А. Н.
Кузьмина В. М.
Курпаяниди К. И.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешнев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Кошербаева А. Н. (Казахстан)
Курпаяниди К. И. (Узбекистан)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)
Шуклина З. Н. (Россия)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.

Ответственный редактор: Осянина Е. И.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В., Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 25.10.2017. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25