

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



28 2021
ЧАСТЬ III

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 28 (370) / 2021

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)
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
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)
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
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
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 (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
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 (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
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
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

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)
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)
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)
Демилов 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 Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (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)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
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)
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
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)

На обложке изображен *Эрик Дональд Хирш* (родился в 1928 году), американский педагог и академик, литературный критик.

Хирш родился в Мемфисе (Теннесси, США). Он окончил Корнельский университет (Итака, штат Нью-Йорк) со степенью бакалавра и защитил докторскую диссертацию в Йельском университете в Нью-Хейвене, Коннектикут.

Именно Хирш является разработчиком концепции лингвокультурной грамотности. Основопологающей целью этой теории является формирование нужных способностей и познаний носителей английского языка для адекватной коммуникации с носителями других языков и культур. По мнению Хирша, для удачной межкультурной коммуникации необходимо глубочайшее познание различных культурных знаков соответственной культуры. Для удачной коммуникации с представителями иных культур каждый индивид должен владеть необходимым культурным минимумом познаний, которыми обладают его партнеры по коммуникации.

Хирш рассматривает культурную грамотность как определенное явление, призванное создать «дух коммунальной кооперации», подразумевая под этим наличие знаний, позволяющих носителю культуры взять газету и читать ее с адекватным уровнем понимания, соотнося читаемое с контекстом и смыслом. Культурная грамотность, с точки зрения Хирша, «делает нас хозяевами стандартного инструмента познания и коммуникации, таким образом позволяя нам передавать и получать сложную информацию устно и письменно, во времени и пространстве».

В эпоху современных технологий и массового потока информации человеку очень трудно и порой даже невозможно определиться в таком разнообразии и отделить «нужное» от «ненужного» или «культурное» от «бескультурного». В такой ситуации у общества или конкретного индивида возникает необходимость прибегнуть к некоему словарю, который послужил бы помощником в адаптации к социуму и подсказал бы, что необходимо знать любому культурному человеку в современном языковом обществе.

В конце 1970-х годов, проводя тестирование по относительной читаемости в двух колледжах, находящихся

в Вирджинии, Хирш обнаружил, что, хотя относительная читаемость текста была важным фактором в определении скорости усвоения и понимания самого текста, самое важное, на что Хирш обратил внимание, — это то, как именно читатель владеет текстом и понимает ли он его вообще, имеет ли он какие-либо базовые знания, или они у него отсутствуют. Студенты в Университете Вирджинии смогли понять суть текстов Улисса Симпсона Гранта и Роберта Эдварда Ли (герои гражданской войны) и перейти к следующему заданию, в то время как студенты в колледже Ричмонда не могли никак понять, о чем идет речь в тексте Гранта, ибо они просто не имели базового представления о том, что такое гражданская война. В этот момент Хирш осознал, что необходима некая, как он ее назвал, культурная грамотность. Идея заключалась в том, что чтение требует не просто навыка понимания цифр и букв, но и широкого спектра культурных, исторических, религиозных и прочих знаний.

Вскоре Хиршем был предложен и разработан термин «лингвокультурная грамотность», который впоследствии получил свое отражение в книге «Культурная грамотность: что должен знать каждый американец». В своей книге Хирш пишет, что «культурная грамотность, в отличие от специальных знаний, означает знания, понимаемые всеми. Эта информация, которую наша страна признала полезной, и поэтому ее стоит сохранять. Культурная грамотность — это контекст того, что мы говорим и читаем; это часть того, что делает американца американцем».

«Культурная грамотность» стала американским бестселлером. Она поднялась до № 2 в списках бестселлеров «Нью-Йорк Таймс» для научной литературы.

В то время как взгляды Хирша по-прежнему вызывают различного рода дискуссии и споры, Сол Стерн, старший научный сотрудник Манхэттенского института, который написал много статей о реформе образования, считает, что Хирш стал «важнейшим реформатором в сфере образования за последние полвека».

*Екатерина Осянина,
ответственный редактор*

СОДЕРЖАНИЕ

БИОЛОГИЯ

Као Тхи Хуэ, Чан Тхи Фыонг Лйен

Биохимический состав семян арбуза *Citrullus lanatus* на основе сырья Вьетнама 147

Лыков И. Н., Сикора М. С., Фадеева Р. Е.

Резистентность к антибиотикам микроорганизмов, выделенных из дождевых червей 149

Яргин С. В.

Отклик на статью: Котеров А. Н., Вайнсон А. А. Радиационный гормезис и эпидемиология канцерогенеза. Мед. радиол. радиац. безопасность 2021;66 (2):36–52..... 151

МЕДИЦИНА

Губайдуллина Р. И.

Генетические характеристики синдромов, связанных с дефектами в функционировании митохондрий 154

Кабисова Э. Н., Бадриева А. Б.

Наследственный рак молочной железы (обзор литературы) 155

Хутинаева Э. Б.

Мочекаменная болезнь: причины, симптомы и методы лечения..... 158

ГЕОГРАФИЯ

Wakil Abdul Wakil

Water Allocation and Water Forecast in Panj-Amu River Basin of Afghanistan, Case Study Taloqan Sub-River Basin 161

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Авакян Н. В.

Перспективы применения инновационных технологий в управлении персоналом 170

Бабанов А. Б., Кадацкая В. В.

Перспективы внедрения больших данных в бизнесе 174

Берсенов В. С.

Основные модели формирования жизненного цикла проекта..... 176

Катаева Е. А.

Возможности и ограничения применения гибкого управления (agile) в государственном управлении 179

Моисеева А. А.

Оптимизация организационной структуры на предприятиях нефтегазовой отрасли 187

Rahimov K.

Features of regulation of existing methods of pricing of irrigation services in Tajikistan, on the example of Asht district, Sughd region .. 189

Сергиенко С. К.

Понятие «корпоративный инвестор» и его особенности 193

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Аветисян А. Т.

Создание инновационного предприятия в области устойчивого инновационного развития с использованием технологических возможностей интернет-маркетинга 195

Галайда А. А.

Направления развития компании для перехода на клиентоцентричную бизнес-модель 197

Задорожная А. В.

Технологии медиарилейшнз в социальных сетях 200

Нечаева А. В.

PR-продвижение проекта в социальных сетях 203

Рашитов Р. Р.

Социальные сети для продвижения бизнеса... 204

ПРОЧЕЕ

Жилинская Е. А.

Оценка качества предоставления социальных услуг организациями социального обслуживания в муниципальном образовании 207

МОЛОДОЙ УЧЕНЫЙ

ҚАЗАҚСТАН

Курманаева А. Ж., Бейілхан Е. Б.

Қазақ мифтік кейіпкерлері күні..... 209

Курманаева А. Ж., Бейілхан Е. Б.

Ойыншықтардың балалар әдебиетінде алар рөлі мен маңызы..... 211

МОЛОДОЙ УЧЕНЫЙ

O'ZBEKISTON

Azimova N. S.

Oliy o'quv yurt talabalari o'rtasida millatlararo munosabatlar madaniyatini shakllantirish 214

Axmedova I. S.

Xitoy bolalar adabiyotining shakllanishi va rivojlanish bosqichlari 217

Ismoilov B., Aslonov J.

O'zbekiston respublikasining mintaqaviy tashkilotlar bilan hamkorligining xalqaro-huquqiy asoslari 218

БИОЛОГИЯ

Биохимический состав семян арбуза *Citrullus lanatus* на основе сырья Вьетнама

Као Тхи Хуэ, кандидат технических наук, преподаватель

Тхюй Лои университет (г. Ханой, Вьетнам)

Чан Тхи Фыонг Лйен, кандидат биологических наук, преподаватель, зав. лабораторией

Ханойский педагогический университет № 2 (Вьетнам)

Арбуз обыкновенный (*Citrullus lanatus*) — однолетнее травянистое растение, вид рода Арбуз (*Citrullus*) семейства Тыквенные (Cucurbitaceae). В зависимости от сорта может быть столового или кормового назначения. В качестве кормового также используется арбуз кормовой (*Citrullus colocynthoides*).

Стебель арбуза пятигранный, полый, сильноветвистый, достигает 2–5 м длины, с разветвленными усиками. Листья черешковые, очередные. Пластина листа рассечена на 3–5 долей. Стебель и листья арбуза покрыты жестким опушением. Цветки однодомные желтые. Плод — тыква, шаровидной, овальной, уплощённой или цилиндрической формы; окраска коры от белой и жёлтой до тёмно-зелёной с рисунком в виде полосок и пятен; мякоть, как правило, розовая, красная, малиновая, реже — белая и жёлтая. Се-

мена плоские, яйцевидные. Семядоли заключены в твердую кожуру темной окраски.

Родина растения — Южная Африка. С давних пор выращивали **арбуз** в Китае. В XI–XII вв. арбуз начали культивировать в Западной Европе. В южных районах России он возделывается с XIII века. В более северные районы он попал от татар, обосновавшихся когда-то на юге России.

Во Вьетнаме, арбуз выращиваются на всей территории страны. Однако, несмотря на свою ценность, биохимический состав семян арбуза, произрастающей во Вьетнаме практически не изучен.

Объекты и методы исследования

Объектами исследования являлись семена арбуза *Citrullus lanatus* сбора 2020 года в провинции Тхань Хоа во Вьетнаме.



а



б

Рис. 1. Арбуз и зерна арбуза *Citrullus lanatus*: а — арбуз обыкновенный б — зерна арбуза

Содержание белка, липидов, золь, жирнокислотный состав зерна арбуза определялись общепринятыми методами: содержание белка — ГОСТ 26889–86, содержание минеральных веществ, влаги — ГОСТ 24027.2–80, содержание липидов проводилось по методике Артюняна, основанной на экстракции сырья гексаном в аппарате Сокслета и последующей отгонке растворителя в вакууме.

Жирнокислотный состав масла семян определялся по ГОСТ 30418–96, методика основана на превращении триглицеридов жирных кислот в метиловые эфиры жирных кислот, с последующим газохроматографическим анализом последних. Газожидкостная хроматография осуществлялась на хроматографе Shimadzu Q12010 с масс-селективным детектором после превращения жирных кис-

лот в соответствующие метиловые эфиры при обработке диазометаном. Для идентификации использовали библиотеку масс-спектров NIST02. Хроматографирование осуществляли на колонке MIDN-1 (метилсиликон, твердосвязанный).

Результаты и обсуждения

Семян арбуза содержится в среднем 4% веса плода. Химический состав сухих семян арбуза, по Венеру (1928) таков: масло до 50%, белок до 34%, углеводы 7,7, клетчатка 1,4, зола 3,1%.

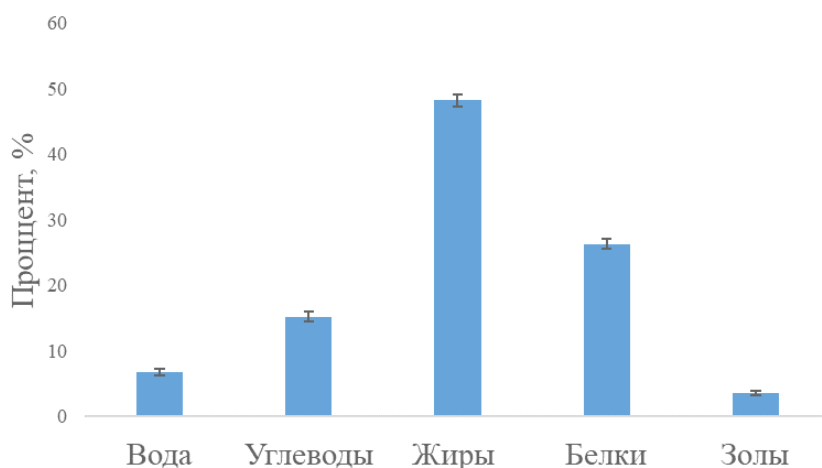


Рис. 2. Химический состав зерна арбуза *Citrullus lanatus*

В семенах преобладают липиды ($48,20 \pm 0,94\%$) и белок ($26,32 \pm 0,72\%$). Поэтому, семена арбуза обыкновенного могут рассматриваться как источники липидов и белков. Ранее нами был исследован химический состав различных сортов тыквы, в семенах тыквы сортов *Cucurbita moschata* и *Cucurbita maxima* преобладают липиды (31,27–36,73%) и белок (31,23–35,53%).

По органолептическим показателям масло семян арбуза представляет собой жидкость желтого цвета, со специфическим вкусом, без горечи (Таблица 1).

Таблица 1. Органолептические показатели арбузного масла

Арбузное масло	Органолептические показатели
Цвет	Желтый
Запах	Специфичный
Вкус	Специфичный

Семена всех представителей рода Арбуз плоские, часто окаймлённые, разнообразно окрашенные, с рубчиком. Мякоть очень сочная и сладкая с беловато-жёлтой мякотью. Установлено, что массовая концентрация масла растительного сырья и жирнокислотный состав масла семян зависит от климатических условий, методы экстракции и используемого растворителя. С применением метода ГХ/МС

В сырых семенах, масла содержится около 25%. В масле имеется витамин D. Высокая масличность семян арбуза давно используется бахчеводами. Исследования Ф. К. Лангелда (1930), С. И. Китаева (1933), Л. Е. Кривченко (1953) подтверждают техническую и экономическую целесообразность переработки арбузных семян на масло. Выход масла из арбузных семян составляет от 17 до 20% (с 1 га до 50 кг масла).

Результаты исследования нами (Рис. 2) показали, что содержание минеральных веществ незначительно ($3,53 \pm 0,36\%$). Содержание воды в сухих семенах составляет $6,71 \pm 0,45\%$.

нами идентифицировано 5 жирных кислот масла семян арбуза, полученной путем экстракции *n*-гексаном (Таблица 2).

Представленные в табл. 2 данные показали, что в масле семян арбуза *Citrullus lanatus* содержится высокое количество полиненасыщенной жирной кислоты — линолевой кислоты, количество которой составляет 28,12%. В масле семян арбуза содержится достаточное количество насыщенных жирных кислот. Массовая концентрация пальмитиновой и стеариновой кислоты составляет 5,67 и 4,35%, соответственно. Сорт арбуза обыкновенного отличается присутствием пальмитолеиновой кислоты (0,08%).

Таблица 2. Жирнокислотный состав арбузного масла

Жирнокислотный состав	Процент, %
Насыщенные жирные кислоты	10,02
16:0 Пальмитолеиновая	5,67
18:0 Стеариновая	4,35
Мононенасыщенные жирные кислоты	7,29
16:1 Пальмитолеиновая	0,08
18:1 Олеиновая	7,21
Полиненасыщенные жирные кислоты	28,12
18:2 Линолевая	28,12

Установлено, что семена арбуза содержат значительную концентрацию белков и липидов. В масле семян арбуза содержится в основном полиненасыщенная жирная кислота (линолевая) и достаточное количество насыщенных жирных кислот (C16 и C18). Следовательно, семена арбуза мо-

гут рассматриваться как источники биологически активных веществ для функциональных пищевых продуктов.

Благодарность: Работа выполнена при поддержке Ханойского педагогического университета, проект С. 2020-SP2-08

Литература:

1. Артюнян Н. С, Корнев Е. П., Мартовщук Е. В. Лабораторный практикум по химии жиров. СПб.: ГИОРД, 2004. 264 с.
2. Блинова К. Ф. и др. Ботанико-фармакогностический словарь: Справ. пособие / Под ред. К. Ф. Блиновой, Г. П. Яковлева. — М.: Высш. шк., 1990. — С. 248. — ISBN 5-06-000085-0.
3. Као Тхи Хуэ, Ле Тхи Нгок Кунь. Биохимический состав семян тыквы на основе сырья Вьетнама // Молодой ученый. — 2020. — № 29 (319). — С. 59-61.

Резистентность к антибиотикам микроорганизмов, выделенных из дождевых червей

Лыков Игорь Николаевич, доктор биологических наук, профессор;

Сикора Марина Сергеевна, студент;

Фадеева Рената Евгеньевна, студент

Калужский государственный университет имени К. Э. Циолковского

*Настоящее исследование посвящено количественной и качественной оценке микробной ассоциации дождевого червя и прилегающей почвы в естественных и урбанизированных экосистемах. В образцах почвы и содержимого кишечника дождевых червей мы идентифицировали микроорганизмы рода *Bacillus*, *Acinetobacter*, *Pseudomonas*, *Aeromonas*, *Enterococcus*, актиномицеты и мицелиальные грибы. Установлено, что качественный и количественный состав микрофлоры. Общее количество микроорганизмов в кишечнике дождевых червей было выше, чем в прилегающих почвах. Выявлена более низкая антибиотикорезистентность микроорганизмов кишечника дождевых червей, по сравнению с микрофлорой прилегающей почвы.*

Ключевые слова: естественные и урбанизированные почвы, дождевые черви, микроорганизмы, антибиотикорезистентность

Введение
Дождевые черви относятся к животным, жизнедеятельность которых играет ключевую роль в формировании микробных сообществ почв. Они мигрируют на глубину 1,5–2,0 м, перемешивая слои почвы и содействуя её аэрации [1]. Дождевые черви положительно влияют на формирование структуры почвы, химию и биологию почвы [2, 3].

Поскольку в кишечнике дождевых червей формируется особый микробиом, влияющий и на почвенную микрофлору, то он может играть важную роль как в снижении устойчивости микроорганизмов к антибиотикам, так и в распространении антибиотикорезистентных микроорганизмов. Имеются данные о том, что дождевые черви, разрушая и минерализуя органические вещества в почве, могут влиять на гены устойчивости к антибиотикам [4].

Объекты и методы исследования

Объектами исследования послужили дождевые черви из различных районов города Калуги ($n = 20$) и дождевые черви из луговых и лесных массивов за городской чертой ($n = 20$). Отбор образцов почвы и их бактериологическое исследование осуществляли в соответствии с ГОСТ 17.4.4.02–2017 «Методы отбора и подготовки проб для химического, бактериологического, гельминтологического анализа» и Методическими рекомендациями «Методы контроля. Биологические и микробиологические факторы. Методы микробиологического контроля почвы» от 24.12.2004. Выделенные из образцов бактерии идентифицировали стандартными микробиологическими методами на основании их морфологических и биохимических характеристик.

Определение чувствительности бактерий к антибиотикам осуществляли диффузионным методом с использованием дисков, пропитанных антибиотиками (табл. 1).

Таблица 1. Перечень использованных антибиотиков

№ п/п	Наименование	Концентрация	Обозначение
1	Оксациллин	10 мкг	ОКС
2	Кларитромицин	15 мкг	КТМ
3	Бензилпенициллин	10 ед.	ПЕН
4	Ципрофлоксацин	30 мкг	ЦОС
5	Новобиоцин	5 мкг	НБ
6	Доксициклин	30 мкг	ДОК
7	Левифлоксацин	5 мкг	ЛФЦ
8	Фосфомицин	200 мкг	ФОС
9	Олеандомицин	15 мкг	ОЛЕ
10	Неомицин	30 мкг	НЕО
11	Тетрациклин	30 мкг	ТЕТ
12	Ампициллин	10 мкг	АМР
13	Левомецетин	30 мкг	ЛЕВ
14	Линкомицин	15 мкг	ЛИН

Статистическую обработку результатов исследования проводили с использованием классических методов математической статистики и табличного процессора Microsoft Excel.

Результаты исследования

Общее количество микроорганизмов в кишечнике дождевых червей было больше, чем в прилегающих почвах, что соотносится с результатами исследований других авторов [5, 6]. Причем общее количество микрофлоры и в кишечнике дождевых червей и в прилегающей почве было больше в естественных экосистемах, чем в городской среде (рис. 1).

Установлено, что бактерии, живущие в кишечнике дождевых червей, обладают меньшей устойчивостью к антибиотикам, чем микроорганизмы в прилегающей почве

(рис. 2). Причем в урбанизированных почвах количество антибиотикорезистентных микроорганизмов было больше, чем в естественных экосистемах.

Наибольшей устойчивостью выделенные микроорганизмы обладали в отношении бензилпенициллина, олеандомицина, линкомицина, оксациллина, кларитромицина, тетрациклина.

Выводы

1. Наибольшей устойчивостью выделенные микроорганизмы обладают в отношении бензилпенициллина, олеандомицина, линкомицина, оксациллина, кларитромицина, тетрациклина.

2. Выявлена потенциальная роль дождевых червей в снижении устойчивости к антибиотикам почвенных микроорганизмов.



Рис. 1. Общее количество микроорганизмов в кишечнике дождевых червей и прилегающей почве

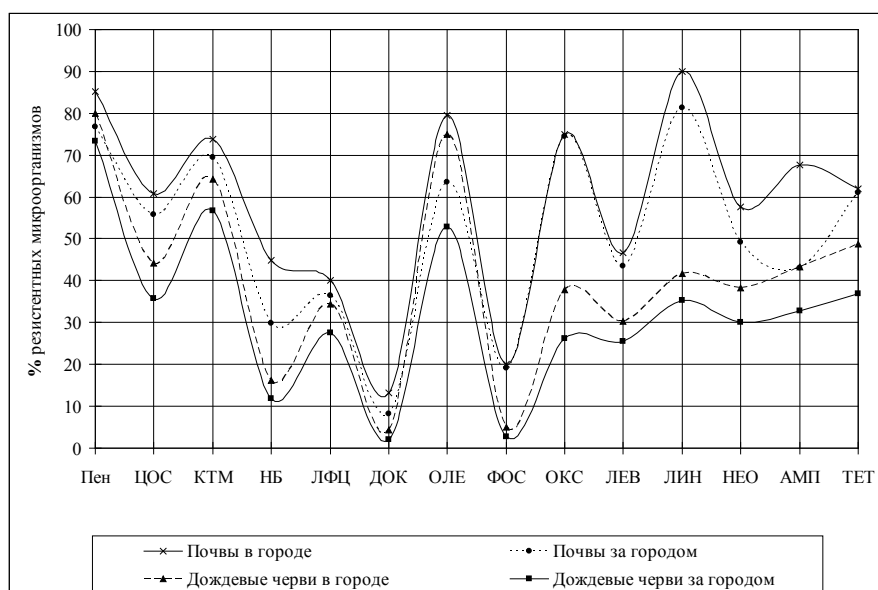


Рис. 2. Устойчивость к антибиотикам микроорганизмов, выделенных из почвы и кишечника дождевых червей

Литература:

1. Лыков И. Н., Шестакова Г. А. Микроорганизмы: Биология и экология. — Калуга. Изд-во «СерНа». 2014 г. 451 с.
2. B. Govindarajan, V. Prabakaran. Gut microflora of earthworms: a review // American Journal of Biological and Pharmaceutical Research. — 2014. — V. 1 (3). — P. 125–130.
3. Thakuria D., Schmidt O., Finan D. Gut wall bacteria of earthworms: a natural selection process // ISME J. — 2010. — No. 4. — P. 357–366. <https://doi.org/10.1038/ismej.2009.124>.
4. Kelsen Ju. R., Wu G. D. The gut microbiota, environment and diseases of modern society // Gut Microbes. — 2012. — V. 3 (4). — P. 374–382. doi: 10.4161/gmic.21333
5. Medina-Sauza R. M., Álvarez-Jiménez M., Delhal A., Reverchon F., Blouin M., Guerrero-Analco J. A., Cerdán C. R., Guevara R., Villain L., Barois I. Earthworms building up soil microbiota, a review // Environ. Sci. — 2019 <https://doi.org/10.3389/fenvs.2019.00081>
6. Suna M., Chao H., Zheng X., Deng Sh., Yec M., Hua F. Ecological role of earthworm intestinal bacteria in terrestrial environments: a review // Science of the total environment — 2020. — V. 740. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.140008>.

Отклик на статью: Котеров А. Н., Вайнсон А. А. Радиационный гормезис и эпидемиология канцерогенеза. Мед. радиол. радиац. безопасность 2021;66 (2):36–52.

Яргин Сергей Вадимович, кандидат технических наук, доцент
 Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Отклик на обзорную статью А. Н. Котерова и А. А. Вайнсона [1] о радиационном гормезисе был направлен для публикации в редакцию журнала «Медицинская радиология и радиационная безопасность»; ответ получен не был. Авторы обзора ссылаются на 15 собственных публикаций и цитируют Новый Завет (стр. 38) [1], но не упоминают недавние статьи о гормезисе [2–5], где затронуты следующие вопросы. Известно, что многие факторы, для которых характерна двухфазная зависимость доза-эффект по типу горме-

зиса, присутствуют в естественной среде обитания: различные вещества и химические элементы, разные виды стресса, ультрафиолетовое и ионизирующее излучение. Для природных факторов гормезис объясним ввиду адаптации живых организмов к определенному уровню воздействия, что касается также естественного радиационного фона, который снижался за время существования жизни на Земле [6].

В пользу радиационного гормезиса имеется немало экспериментальных данных [1, 7, 8]. Некоторые эксперименты

на животных не подтвердили гормезис, не выявив, например, увеличения продолжительности жизни мышей, длительно облучавшихся в малых дозах [9]. В других подобных экспериментах отмечено увеличение продолжительности жизни [10]. В обзоре [1] обсуждается метаанализ с неопределенным результатом: «little evidence in a comprehensive animal radiation database to support the hormesis hypothesis — мало доказательств в пользу гипотезы гормезиса на основании обширной базы данных по облученным животным» [11]. Систематические обзоры и метаанализы не всегда являются «вершиной доказательности» [1] ввиду неодинакового уровня достоверности публикуемых данных, а также publication bias, когда исследования с отрицательными или «нежелательными» результатами не включают в базы данных, не цитируют в обзорах и официальных изданиях [12–14]. «Немногие данные демонстрируют наличие стимулирующих, гормезисных эффектов лучевого воздействия в клинике; столь же немногие эпидемиологические свидетельства на облученных группах интерпретируются как гормезисные эффекты их сторонниками» [1]. Экспериментальные данные частично расходятся с результатами эпидемиологических исследований, в которых бывает трудно исключить уклоны (bias), в особенности, дозозависимый отбор и самоотбор. Скрининг-эффект, повышенное внимание облученных лиц к собственному здоровью и внимание к ним со стороны медиков приведут, наверное, к появлению в будущем новых сообщений о повышенных рисках в соответствующих популяциях. Большое число наблюдений не всегда позволяет избежать уклонов [15]. На сегодняшний день «гормезисные эффекты малых доз радиации реально доказать только в дисциплинах, предусматривающих эксперимент» [1]. Достоверно оценить зависимость доза-эффект можно в широкомасштабных экспериментах с использованием разных видов животных, что позволит уточнить их радиочувствительность и сделать перенос экспериментальных данных на человека более достоверным. «Только экспериментальных данных недостаточно» [1]; однако ситуация, когда гормезис показан в экспериментах, но не подтвержден в эпидемиологических исследованиях, может оказаться тупиковой, но приемлемой для практики. Для клинического использования концепции гормезиса необходима надежная ее верификация и количественная характеристика; но даже после этого потребовалась бы осторожность, поскольку стимулы, вызывающие в норме благоприятные гормезисные эффекты, могут повреждать ткани в состоянии дистрофии или атрофии, усиливать действие других вредных факторов, что имеет особое значение в пожилом возрасте и при состояниях, близких к декомпенсации [4, 16]. Внутрипопуляционная радиочувствительность у человека сильно варьирует [1], также как и чувствительность различных органов и тканей одного индивида. Более того, аргументом против использования гормезиса в клинической медицине и радиационной гигиене является непредсказуемость лучевых воздействий в реальной жизни и возможная аккумуляция эффектов.

С учетом изложенного, гормезис не противоречит концепции ALARA (As Low As Reasonably Achievable) в соответствии с «предупредительным принципом» [1]. Для использования облучения в клинической практике необходимо подтверждение безопасности и эффективности согласно требованиям доказательной медицины.

Пользуясь случаем, я хотел бы выразить благодарность доктору биологических наук А. Н. Котерову за ответ [17] на комментарий его статей [18, 19]. Д-р Котеров отметил, «что в глобальном плане взгляды С. В. Яргина как ранее (да и теперь тоже) никак не противоречат нашим... С. В. Яргин по основной идеологии в плане медико-биологических эффектов облучения находится, по нашему мнению, на правильной стороне... Относительно гипердиагностики и эффекта скрининга как одной из ведущих причин повышения частоты раков щитовидной железы после аварии на ЧАЭС спорить трудно; именно на такие моменты работ С. В. Яргина мы и ссылались [ссылки], и именно в этом их ценность... В этом один из главных смыслов гипотезы С. В. Яргина, согласно которой в Белоруссии, на Украине и в России после аварии на ЧАЭС появилась масса недодиагностированных раков щитовидной железы, поскольку до аварии, как в неразвитых странах, у нас никто их не диагностировал. Разумеется, в указанном рассуждении есть и здравый, и научный смыслы...» [17]. В этих цитатах сосредоточен смысл гипотезы [20–25], поэтому согласие А. Н. Котерова, авторитетного специалиста в данной области, имеет большое значение. Говоря о последователях «концепции «гиперчувствительности к малым дозам радиации», для которых «малые дозы вреднее больших» [26, 27]» [1] (по данным обследований ликвидаторов последствий аварии на ЧАЭС и экспериментов на животных [26, 27]), Котеров и Вайнсон справедливо отметили, что «для России 1990-х гг. нельзя сбрасывать со счетов общественно-социальный фактор — попытку привлечь гипертрофированное внимание к проблеме для получения финансирования в условиях неудовлетворительного положения науки в тот период» [1]. Мы высказывали подобные соображения в более ранних публикациях [20–22], которые Котеров и Вайнсон не процитировали, например: «Медицинские последствия аварии на ЧАЭС были преувеличены... раздувание темы способствовало финансированию, защите большого числа диссертаций, поездкам за рубеж в рамках научного сотрудничества и т. п.» [21]. Публикации [20–22] известны Котерову и цитировалась им в другом контексте [17]. По поводу некоторых критических замечаний А. Н. Котерова, в особенности, противоречивый в статье [28], см. последние статьи [24, 25]. К сожалению, в отклике Котерова неправильно переведены отдельные цитаты, например, в оригинале: «Exhaustion by the screening of the pool of advanced cancers» [23], перевод: «Истощения пула с поздними стадиями рака для скрининга» [17], а также заголовки некоторых моих статей. На тему о преувеличении медицинских последствий низкодозового воздействия ионизирующего излучения недавно издана книга [29].

Литература:

1. Котеров А. Н., Вайнсон А. А. Радиационный гормезис и эпидемиология канцерогенеза: «Вместе им не сойтись». Мед. радиол. радиац. безопасность 2021;66 (2):36–52.
2. Jargin SV. Radiation safety and hormesis. Front Public Health 2020;8:278.
3. Jargin SV. Hormesis and radiation safety norms: Comments for an update. Hum Exp Toxicol 2018;37:1233–43.
4. Jargin SV. Hormetic use of stress in gerontological interventions requires a cautious approach. Biogerontology 2016;17 (2):417–20.
5. Jargin SV. Hormesis and radiation safety norms. Hum Exp Toxicol 2012;31 (7):671–5.
6. Karam PA, Leslie SA. Calculations of background beta-gamma radiation dose through geologic time. Health Phys 1999;77 (6):662–7.
7. Calabrese EJ, Baldwin LA. Radiation hormesis: its historical foundations as a biological hypothesis. Hum Exp Toxicol 2000;19 (1):41–75.
8. Shibamoto Y, Nakamura H. Overview of biological, epidemiological, and clinical evidence of radiation hormesis. Int J Mol Sci 2018;19 (8):2387.
9. Tanaka S, Tanaka IB 3rd, Sasagawa S, et al. No lengthening of life span in mice continuously exposed to gamma rays at very low dose rates. Radiat Res 2003;160:376–9.
10. Caratero A, Courtade M, Bonnet L, et al. Effect of a continuous gamma irradiation at a very low dose on the life span of mice. Gerontology 1998;44:272–6.
11. Crump KS, Dupont P, Jiang H, et al. A meta-analysis of evidence for hormesis in animal radiation carcinogenesis, including a discussion of potential pitfalls in statistical analyses to detect hormesis. J Toxicol Environ Health B Crit Rev 2012;15:210–31.
12. Dupont P, Jiang H, Shilnikova NS, et al. Database of radiogenic cancer in experimental animals exposed to low doses of ionizing radiation. J Toxicol Environ Health B Crit Rev 2012;15:186–209.
13. Dreicer M. Book review. Chernobyl: Consequences of the catastrophe for people and the environment. Environ Health Perspect 2010;118: A500.
14. Doss M. Are we approaching the end of the linear no-threshold era? J Nucl Med 2018;59:1786–93.
15. Richardson DB, Cardis E, Daniels RD, et al. Risk of cancer from occupational exposure to ionising radiation: retrospective cohort study of workers in France, the United Kingdom, and the United States (INWORKS). BMJ 2015;351: h5359.
16. Little JB. Low-dose radiation effects: interactions and synergism. Health Phys 1990;59 (1):49–55.
17. Котеров А. Н. К письму в редакцию С. В. Яргина «О перестройках RET/PTC в раке щитовидной железы после аварии на ЧАЭС». Мед. радиол. радиац. безопасность. 2017;62 (2):53–65.
18. Яргин С. В. О перестройках RET/PTC в раке щитовидной железы после аварии на ЧАЭС. Мед. радиол. радиац. безопасность. 2017;62 (2):47–52.
19. Яргин С. В. Отклик на статью: Котеров А. Н., Ушенкова Л. Н., Бирюков А. П. Зависимости доза-эффект для частоты генных перестроек RET/PTC в папиллярных карциномах щитовидной железы после облучения. Радиационная биология. Радиоэкология. 2016;56 (5):542–4.
20. Яргин С. В. К вопросу о завышенной оценке медицинских последствий аварии на ЧАЭС: причины и механизмы. Мед. радиол. и радиац. безопасность 2011;56 (5):74–79.
21. Яргин С. В. К вопросу о преувеличении последствий аварии на Чернобыльской АЭС. Молодой ученый 2015;3 (83):351–8.
22. Jargin SV. Thyroid cancer after Chernobyl: obfuscated truth. Dose Response 2011;9:471–6.
23. Jargin SV. On the RET/PTC3 rearrangements in Chernobyl related thyroid cancer vs. late detection. International Journal of Cancer Research and Molecular Mechanisms. Int J Cancer Res Mol Mech 2015;1 (4):1–7.
24. Jargin S. Chromosomal rearrangements of RET/PTC in post-Chernobyl thyroid cancer. Multidiscip Cancer Investig 2020;4 (2):28–35.
25. Jargin SV. Some aspects of thyroid neoplasia after Chernobyl. Hamdan Med J 2020;13:69–77.
26. Бурлакова Е. Б., Голощапов А. Н., Горбунова Н. В. и др. Особенности биологического действия «малых» доз облучения. Радиационная биология. Радиоэкология 1996;36 (4):610–31.
27. Бурлакова Е. Б., Голощапов А. Н., Горбунова Н. В. и др. Особенности биологического действия малых доз облучения. Последствия чернобыльской катастрофы: здоровье человека. М.: Центр экологической политики России, 1996.
28. Yip L, Nikiforova MN, Yoo JY, et al. Tumor genotype determines phenotype and disease-related outcomes in thyroid cancer: a study of 1510 patients. Ann Surg 2015;262:519–25.
29. Jargin SV. The overestimation of medical consequences of low-dose exposure to ionizing radiation. Newcastle upon Tyne: Cambridge Scholars Publishing, 2019. ISBN: 1–5275–2672–0

МЕДИЦИНА

Генетические характеристики синдромов, связанных с дефектами в функционировании митохондрий

Губайдуллина Рината Ильшатовна, студент

Башкирский государственный педагогический университет имени М. Акмуллы (г. Уфа)

В статье представлен обзор литературы.

Ключевые слова: митохондриальные болезни, митохондрии, ДНК, мутации

Митохондрии представляют собой клеточные органеллы, характерные для большинства эукариотических клеток, как автотрофов (фотосинтезирующие растения), так и гетеротрофов (грибы, животные). Одной из их первичных функций является окислительное фосфорилирование, процесс, посредством которого энергия, производимая при метаболизме «топлива», такого как глюкоза или жирные кислоты, превращается в АТФ [3]. Митохондрии имеют свои собственные геномы, отдельные от ядерной ДНК, содержащие кольца ДНК с приблизительно 16000 п. н. в клетках человека [1].

На сегодняшний день описан ряд заболеваний человека, которые возникают вследствие мутаций в митохондриальной ДНК. Для них характерны следующие общие закономерности.

1. Материнский тип передачи. Все митохондрии получены человеком с материнской яйцеклеткой.
2. Феномен гетероплазмии. Клетки больного с митохондриальной патологией содержат мутантные и нормальные митохондрии, распределение которых происходит случайно при клеточном делении.
3. Зависимость тяжести клинических проявлений от характера мутационного повреждения митохондриального генома, содержания мутантной мтДНК в клетке, а также от энергетической потребности различных органов и тканей.
4. Высокая частота спорадических случаев [3].

Обратимся к терминологии.

Митохондриальные заболевания — группа наследственных заболеваний, связанных с дефектами в функционировании митохондрий, приводящими к нарушениям энергетических функций в клетках эукариот, в частности человека [4]. Рассмотрим некоторые из них.

Синдром Кернс-Сейра (СКС) — первичными дефектами являются делеции мтДНК протяжённостью 2–10 тыс. п. н. Наиболее распространена делеция протяжённостью 4977 п. н. Крайне редко встречаются дубликации или точковые мутации [2].

Клиническая картина

- 1) Хроническая прогрессирующая наружная офтальмоплегия, характеризующаяся опущением верхнего века (паралич глазных мышц, птоз чаще симметричный, двусторонний);
- 2) Атипичная пигментная ретинопатия вследствие излишнего патологического накопления пигмента на сетчатке (пигментная грануляция в виде «соль с перцем») [3];
- 3) Поражения сердца в виде атриовентрикулярных блокад, дилатации желудочков;
- 4) Прогрессирующая мышечная слабость верхних отделов конечностей;
- 5) Эндокринные нарушения (сахарный диабет, гипопаратиреоз);
- 6) Атрофия зрительных нервов [2];

Методы диагностики и лечения

1. Молекулярно-генетическое исследование биоптата мышц для выявления мутантных митохондриальных ДНК;
2. Биопсия мышц для гистологического исследования тканей на наличие дефектных волокон (рваные красные волокна);
3. Снятие электрокардиограммы для выявления и оценки тяжести атриовентрикулярных блокад сердца;
4. Исследование спинномозговой жидкости на уровень молочной кислоты и определение уровня белков [3];

На сегодняшний день не существует этиологического лечения синдрома Кернса — Сейра. Новые методы лечения еще разрабатываются.

Синдром MELAS (Митохондриальная энцефалопатия с лактатацидозом и инсультоподобными эпизодами)

Наиболее часто выявляются мутации в генах, кодирующих транспортную РНК. Чаще всего (80–90% случаев) обнаруживается мутация A3243G в гене MTTL1 транспортной РНК аминокислоты лейцина [2].

Клиническая картина

Инсультоподобные эпизоды (метаболический инсульт). Частые проявления — гемианопсия (выпадение половины

поля зрения), нарушение равновесия, восприятия или воспроизведения речи, изменения сознания [2].

Методы диагностики и лечения

Лабораторные исследования МРТ головного мозга, магнитно-резонансная спектроскопия, электронейромиография, биопсия мышц, исследование ДНК. Решающий диагностический тест для верификации синдрома MELAS. В лимфоцитах периферической крови чаще других выявляется мутация A3243G гена MTTL1 [4].

Лечение: метаболические препараты, предшественники и донаторы оксида азота, глюкокортикостероиды, средства для коррекции гормональных нарушений, противоэпилептические препараты.

СИНДРОМ NARP (невропатия, атаксия, пигментный ретинит)

Наиболее частой мутацией, приводящей к синдрому NARP является замена T C или T G в положении 8993 гена АТФ-азы-6 мтДНК [2].

Клиническая картина

Мышечная слабость, атаксия, пигментная дегенерация сетчатки по типу «соль с перцем» или макулодистрофия. Другими частыми симптомами болезни являются поли-

невропатия, эпилептические приступы и нарушение интеллекта [3].

Методы диагностики и лечения

В мышечном биоптате редко обнаруживают феномен RRF. При ЭНМГ регистрируют признаки периферической сенсорной и сенсомоторной полиневропатии. При электромиографии часто выявляют дисфункцию палочек сетчатки. В ряде случаев, при МРТ головного мозга обнаруживают атрофию мозжечка и коры головного мозга, в наиболее тяжелых случаях — некрозы в области базальных ганглиев. При МР-спектроскопии выявляют повышение лактата. Проводится ДНК диагностика для выявления наиболее частых мутаций мтДНК, характерных для данного синдрома. К настоящему времени специфического лечения для лечения синдрома NARP не разработано [2].

Резюмируя, можно сказать, что митохондриальные заболевания обусловлены генетическими, структурными, биохимическими дефектами митохондрий, приводящими к нарушениям тканевого дыхания. Они передаются только по женской линии к детям обоих полов. В настоящее время лечение митохондриальных заболеваний находится в стадии разработки, но распространённым терапевтическим методом служит симптоматическая профилактика.

Литература:

1. Брюхин Г. В. «Основы общей и клинической цитологии». — Челябинск, 2014.-С. 125.
2. В. Н. Горбунов, В. С. Баранов, «Введение в молекулярную диагностику и генотерапию наследственных заболеваний» Санкт-Петербург, 1997 г.
3. Жимулев И. Ф. «Общая и молекулярная генетика» // Новосибирск. сибирское университетское изд. 2007. — 479с.
4. Иванов В. И, Барышникова Н. В., Билева Дж. С., Дадали Е. Л., Константинова Л. М., Кузнецова О. В., Поляков А. В. «Генетика» // ИКЦ «АКАДЕМКНИГА», 2006.
5. Учебно-методическое пособие для студентов третьего курса медико-диагностического факультета медицинских вузов «Наследственные митохондриальные заболевания» Т. С. Угольник, И. В. Манаенкова; Учреждение образования «Гомельский государственный медицинский университет», кафедра патологической физиологии, 2012.

Наследственный рак молочной железы (обзор литературы)

Кабисова Элина Николаевна, студент;

Бадриева Аида Батразовна, студент

Северо-Осетинская государственная медицинская академия (г. Владикавказ)

Ключевые слова: рак молочной железы, наследственный рак молочной железы, гены BRCA 1 и BRCA 2.

Рак молочной железы (по МКБ-10) — все злокачественные опухоли, развивающиеся в области молочной железы, соска и ареолы; заболевание может развиваться у любых возрастных групп женщин. Несмотря на то, что заболевание считается одним из наиболее изученных форм рака и хорошо поддается лечению, смертность от него остается чрезвычайно высокой.

Факторы риска развития рака молочной железы: гормональный дисбаланс; бездетность и многодетность; поздние

первые роды; наличие мастопатии; воспалительные заболевания женских половых органов (матка, яичники), гипертония; заболевания печени, ожирение, генетическая предрасположенность [1].

Генетические факторы (носители генов BRCA 1 или BRCA 2):

- РМЖ у кровных родственников (наследственные и «семейные» виды формы РМЖ);
- молочно-яичниковый синдром;

- синдромы: РМЖ + опухоль мозга, РМЖ + саркома, РМЖ + рак легкого + рак гортани + лейкоз, SBLA-синдром (саркома + РМЖ + лейкоз + карцинома коры надпочечников) [13, 21–23].

Стадии рака молочной железы (РМЖ):

- Нулевая стадия — неинвазивный рак молочной железы (раковые клетки в пределах опухоли)
- Первая стадия — инвазивный рак (раковые клетки обнаруживаются в окружающих тканях), достигает до 2-х см в диаметре.
- Вторая стадия — опухоль разрастается до 5-ти см, раковые клетки обнаруживаются в соседних лимфатических узлах.
- Третья стадия рака молочной железы разделяется на подкатегории: IIIA (инвазивный рак более 5 см с поражением лимфоузлов) и IIIB (опухоль может быть любого размера, разрастается на кожу груди, стенку грудной клетки и лимфатические узлы)
- Четвертая стадия — опухоль выходит за пределы молочной железы, подмышечной впадины; поражены отдаленные лимфатические узлы.

Одной из самых частых причин развития рака молочной железы является генетическая предрасположенность, она связана с нарушением гормонального контроля над ростом клеток в МЖ, а также с поломками в клетках на генетическом уровне; данные причины определяют скорость и интенсивность метастазирования опухоли в лимфатические узлы и другие органы [1].

Различают две категории людей, нуждающихся в дифференцировке наследственного рака от остальных видов:

1. Онкологические больные, т. к. выявление первопричины появления заболевания в значительной степени может влиять на тактику лечения и объемы операции.

2. Здоровые люди, т. к. раннее выявление онкологической предрасположенности предупреждает развитие РМЖ в дальнейшем и помогает диагностировать патологию на начальных стадиях.

Наследственный рак молочной железы составляет примерно 5–10% от общего числа выявляемых наследственных онкологических патологий. Стоит отметить, что существуют случаи наличия рака молочной железы у мужчин, в роду которых был РМЖ у нескольких представительниц семьи [2, 3].

Опираясь на исследования ученых-медиков, можно заключить, что модель наследования РМЖ в семьях является модель аутосомно-доминантного гена с возрастзависимой пенетрантностью (которая равна 0,82), а частота гипотетического патологического гена — 0,006. Так мы можем заключить, что на 20 женщин, страдающих РМЖ, одна является носителем патологического гена [4–6].

Исследования показали, что плотная молочная железа также является фактором риска к развитию РМЖ, так как содержит больше железистой и соединительной ткани, в то время как менее плотная МЖ состоит в большей степени из жировой ткани [5, 8–10].

Зависимость поздних и ранних родов на возможность развития РМЖ. У женщин имевших поздние первые роды (в возрасте более 30 лет) или не имевших родов, риск заболеть РМЖ в 2–3 раза выше, чем у рожавших до 20 лет. Каждые последующие роды в возрасте до 30 лет снижают риск заболеваемости РМЖ, и наоборот, ранние роды не оказывают защитного действия у женщин, имеющих мутации в генах BRCA 1 или BRCA 2.

Однако мы можем утверждать, что наличие лишь одного фактора (поздние роды, гипотериоз и т. д.) недостаточно, чтобы отнести женщину к группе риска. Огромную роль в диагностике РМЖ играет изучение молекулярно-генетических маркеров наследственной предрасположенности.

Виды мутаций:

- в высокопенетрантных генах (BRCA-1, BRCA-2, TP 53)
- в генах средней и низкой пенетрантности: CHEK 2, PTEN, NBS 1, ATM, CDH 1, BRIP 1, STK 11, MLH1.

Из всех видов мутаций больше всего повышает риск развития НРМЖ высокопенетрантные гены (в 10 раз).

На сегодняшний день наиболее описаны гены BRCA-1 и BRCA-2.

Гены BRCA-1 и BRCA-2 относятся к супрессорным генам с аутосомно-доминантным типом наследования. В научной литературе отмечается, что мутации в гене BRCA-1 на половину являются причиной возникновения только РМЖ. [7, 11–13]

В работе Н. И. Поспеховой и соавт. показано, что у больных РМЖ, диагностированным в возрасте до 40 лет, развитие контралатерального РМЖ в 73% случаев было обусловлено наличием мутаций в гене BRCA 1. Таким образом, патологический BRCA-генотип определяет высокий риск развития двустороннего РМЖ у пациенток молодого возраста [9].

При планировании лечения носителей мутаций BRCA 1 или BRCA 2 у больных РМЖ следует учитывать, что оставление ткани молочной железы приводит к развитию в ней новых опухолей. Так, В. Hallу и соавт. приводят отдаленные результаты органосохраняющего лечения таких больных: операции были выполнены при среднем возрасте 42 года. Средняя длительность прослеженности 12 лет. Частота вторых РМЖ составила: ипсилатеральных 49%, контралатеральных 42%. Эти результаты радикально отличаются от результатов таких операций в общей популяции: обычная частота местных рецидивов 1–1,5% в год. [7,12]

Можно отметить роль профилактической оофорэктомии у носительниц мутаций BRCA 1 или BRCA 2, которая снижает риск развития РМЖ на более чем 50% и РЯ на 97%. Рак молочной железы является серьезной проблемой современного мира, разбирая данную тему, возникает логичный вопрос: какими эффективными методами ранней диагностики располагаем мы для снижения количества больных с РМЖ? Это скрининговые программы, позволяющие снизить количество летальных исходов у больных с опухолями.

В настоящее время обязательным в мире и основным методом скрининга является маммография.

Согласно данным, с появлением скрининговой программы летальность от РМЖ снизилась в 5 раз. В категорию женщин, которых необходимо подвергать мониторингу, попадают дамы 35–50, скрининг проводится ежегодно. Но врачами отмечено, что если в семейном анамнезе есть случаи возникновения РМЖ у женщин молодого возраста, то маммография проводится с 30 лет ежегодно на протяжении всей жизни. Если же говорить о более новых и совершенных методах наблюдения здоровых пациенток с мутацией генов BRCA-1 или BRCA-2, то медицина предлагает ядерно-магнитный резонанс мо-

лочных желез. Этот метод очень чувствителен и безопасен. [5,7,13]

Подводя итоги можем заключить, что рак молочной железы действительно может носить наследственный характер. Подходы к диагностике и лечению РМЖ развиваются с каждым годом и включают в себя комплекс из различных методов ранней диагностики и предупреждения развития заболевания, появление новых линий химиотерапии и лекарственных средств, создание комфортных условий для лечения больных, а так же поддержание их позитивного эмоционального состояния.

Литература:

1. Антоненкова Н. Н. Изучение безрецидивной выживаемости больных раком молочной железы в зависимости от клиноморфологических характеристик опухоли и вида адъювантной эндокринотерапии. <http://www.mednovosti.by/journal.aspx?id=198>
2. Имянитов Е. Н. Наследственный рак молочной железы. Практическая онкология. 2010; 11 (4): 258–66.
3. Marchbanks P. A., McDonald J. A., Wilson H. G. et al. Oral contraceptives and the risk of breast cancer. *N. Engl. J. Med.* 2002; 346: 2025–32.
4. Ford D., Easton D. F., Bishop D. T., Narod S. A., Godgar D. E. Consortium BCL. Risks of cancer in BRCA1 mutation carriers. *Lancet.* 1994; 343: 692–5.
5. PDQR Cancer Information Summaru. National Cancer Institute; Bethesda, MD. Genetics of Breast and Ovarian Cancer (PDQR) — Health Professional. <http://www.cancer.gov/cancertopics/pdg/genetics/breast-and-ovarian/healthprofessional>
6. Sakorafas G. H., Krespic E., Pavlakis G. Risk estimation for breast cancer development; clinical perspective. *Surg. Oncol.* 2002; 10: 183–92.
7. Наследственные формы рака молочной железы и/или яичников: прогноз, тактика лечения и профилактика. VII Российская онкологическая конференция. <http://www.rosoncweb.ru/library/congress/ru/07/45.php>
8. Факторы риска рака молочной железы. <http://www.mammalogy.su/riskfactorbreastcancer/>
9. Поспехова Н. И., Логинова В. П., Шубин В. П. и др. Двусторонний рак молочной железы в Российской популяции: молекулярно-генетические, семейные и клинические характеристики. *Молекулярная медицина.* 2010; (3): 38–42.
10. Johannsson O., Borg A., Olsson H. Pregnancy — associated breast cancer in BRCA1 and BRCA2 germline mutation carries. *Lancet.* 1998; 352: 1359–60.
11. Kadouri L., Hubert A., Rotenberg Y. et al. Cancer risks in carriers of the BRCA 1 Ashkenazi founder mutations. *J. Med. Genet.* 2007; 44: 467–71.
12. Graeser M. K., Engel C. et al. Risk of contralateral breast cancer in BRCA 1 and BRCA 2 mutants. *J. Clin. Onco.* 2009; 27 (35): 25–30.
13. Автомонов Д. Е., Пароконная А. А., Любченко Л. Н. и др. Клинико-морфологические характеристики и прогноз BRCAассоциированного рака молочной железы у женщин репродуктивного возраста. *Опухоли женской репродуктивной системы.* 2012; 1: 20–4.
14. Наследственный рак молочной железы. — Текст: электронный //: [сайт]. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nasledstvennyy-rak-molochnoy-zhelezy-2???history=30&pfid=1&sample=31&ref=0> (дата обращения: 03.07.2021).

Мочекаменная болезнь: причины, симптомы и методы лечения

Хутинаева Эмма Батразовна, студент

Северо-Осетинская государственная медицинская академия (г. Владикавказ)

Мочекаменная болезнь (уролитиаз/нефролитиаз) — заболевание, связанное с нарушением обмена веществ и характеризующееся образованием конкрементов из компонентов мочи. Заболевание может встречаться у людей разных возрастных групп — от новорожденных до пожилых. Среди взрослого населения чаще возникает у мужчин, чем у женщин (в соотношении 4:1) и проявляется чаще в возрасте от 30 до 50 лет. Камни могут располагаться во всех отделах мочевыделительной системы — от чашечки до наружного отверстия уретры, но наиболее часто они локализируются в почке.

Что же приводит к образованию камней? В первую очередь — нарушение обменных процессов в организме. Конечно, нельзя не сказать про наследственную предрасположенность, т.е. если кто-то из ваших родственников страдает МКБ, риск развития у вас данного заболевания выше.

Факторы риска, приводящие к развитию МКБ можно разделить на экзогенные и эндогенные.

К экзогенным факторам можно отнести высокую температуру окружающей среды, повышение концентрации мочи, диету с высоким содержанием оксалатов, пуринов, кальция, витамина Д, состав питьевой воды, образ жизни, а также длительный прием диуретиков, тетрациклинов.

К эндогенным факторам относятся новообразования, подагра, воспалительные заболевания почек, заболевания кишечника (болезнь Крона), тип строения лоханки — существует 3 типа строения лоханки: внутривисцеральный, который является самым неблагоприятным, внепочечный и промежуточный тип строения.

Классификация камней:

Камни при мочекаменной болезни бывают разные. Среди мочевых камней чаще всего встречаются оксалаты (вевеллит, ведделлит), фосфаты (гидроксилпатит, струвит, карбонатпатит и др.), а также ураты (мочевая кислота и ее соли).

Оксалаты — соли щавелевой кислоты. Формируются в кислой и в щелочной среде, шиповидные по форме. Являются самыми плотными. Цвет может варьировать от светло-коричневого до черного. Это рентген-положительные камни.

Уратные камни — соли мочевой кислоты (они являются рентген-отрицательными). Образуются в кислой среде, светло-желтого или ярко-коричневого цвета. Достаточно плотные.

Фосфатные — соли фосфорной кислоты (являются рентген-положительными). Образуются как в щелочной, так и в нейтральной среде. Темно-коричневого или черного цвета, плотные, щероховатые.

Цистиновые и ксантиновые камни встречаются редко. Цистиновые камни возникают при цистинурии, когда на-

рушается канальцевая реабсорбция четырех основных аминокислот (цистин, орнитин, лизин, аргинин), в связи с чем концентрация их в моче повышается. Цистин по сравнению с остальными аминокислотами обладает плохой растворимостью в моче, поэтому выпадает в осадок с образованием цистиновых камней. Ксантиновые камни формируются при наличии врожденного дефекта фермента ксантиноксидазы. Из-за невозможности превращения ксантина в мочевую кислоту увеличивается его экскреция почками. Ксантин является труднорастворимой солью, поэтому образуются ксантиновые камни

2. По количеству:

- а) единичные
- б) множественные
- в) коралловидные.

3. По происхождению:

- а) первичные
- б) рецидивные

4. По локализации:

- а) камни лоханки
- б) камни чашечек
- в) камни мочеточников (они могут располагаться в верхней трети, средней трети и нижней трети)
- г) камни мочевого пузыря
- д) камни уретры

5. По характеру:

- а) инфицированные
- б) неинфицированные

Патогенез мочекаменной болезни

Звеньями патогенеза являются уже вышеперечисленные экзогенные и эндогенные факторы, а также местные факторы, то есть это факторы, приводящие к застою мочи. Сюда можно отнести, например, гидронефроз, аденому предстательной железы, нефроптоз (опущение почки), аномалии мочевых путей, также воспалительные заболевания почек, например, пиелонефрит, инфекции мочевыводящих путей. Все это вызывает нарушение оттока мочи. Любое затруднение оттока мочи приводит к изменению концентрации мочи, рН и коллоидного равновесия, выпадению осадка и, как следствие, создает условия для ее кристаллизации.

При нарушении оттока мочи повышается гидростатическое давление в лоханке, это приводит к растяжению стенки. При длительном ее растяжении со временем развиваются атрофические и некротические изменения.

Клиническая картина:

1. Боль. Боль преимущественно локализуется в поясничной области. Она может быть тупая, острая, может быть постоянная или непостоянная. Если это подвижный камень небольшого размера, он может привести к развитию почечной колики.

Почечная колика возникает в результате острой внезапной обтурации мочевыводящих путей камнем, резкого повышения гидростатического давления в лоханке, что приводит к нарушению микроциркуляции почки и развитию ишемии. Это невыносимая боль, которая не дает покоя больному, он мечется, меняет положение тела, чтобы уменьшить боль.

2. Дизурические расстройства. Чем ниже камень, тем выраженнее дизурия. Наблюдаются частые позывы к мочеиспусканию небольшими порциями (поллакиурия). Мочеиспускание может отсутствовать, при полной обтурации мочевыводящих путей камнем.

3. Гематурия — развивается в результате повреждения слизистой мочевыводящих путей. Это частый симптом мочекаменной болезни. Если камни локализируются в почке или мочеточнике, то гематурия тотальная. Если камни в мочевом пузыре, то гематурия, как правило, терминальная. Гематурия также может отсутствовать, при полной обтурации мочевыводящих путей камнем.

4. Пиурия.

5. Лейкоцитурия — появление лейкоцитов в моче.

6. Тошнота и рвота — если камень располагается высоко, в верхней трети мочеточника.

Лабораторные методы исследования

В общем анализе крови наблюдается лейкоцитоз, сдвиг лейкоцитарной формулы влево, повышение СОЭ

В бх-анализе крови изучают уровень продуктов азотистого обмена (мочевины, креатинина, мочевой кислоты) и электролитов.

В общем анализе мочи — изменение рН, лейкоцитурия, пиурия, гематурия.

У некоторых пациентов заболевание проявляется лишь одним или двумя симптомами, а иногда длительное время протекает бессимптомно. Это возможно в том случае, когда конкремент крупный, малоподвижный и не препятствует оттоку мочи.

Инструментальные методы исследования:

1. Ультразвуковое исследование почек. Узи позволяет определить наличие камней, их количество, размеры, локализацию.

2. Экскреторная урография — рентгеноконтрастное исследование. Ее не рекомендуется проводить пациентам с аллергической реакцией на контрастное вещество, принимающим метформин и с содержанием креатинина в крови более 172мкмоль/л.

3. Спиральная компьютерная томография. Это наиболее информативный и чувствительный метод. КТ дает возможность определить точное количество, локализацию и плотность камней.

Лечение.

При обтурации мочевыводящих путей вначале необходимо восстановить пассаж мочи. Это можно сделать с помощью нефростомы или стента с трубочкой.

При почечной колике обезболить.

Лечение бывает консервативным и оперативным. Консервативное лечение включает диету, Медикаментозную

экспульсивную терапию (литокINETическую) терапию и литолиз (растворение камней).

Больные с данным заболеванием должны соблюдать диету.

При уролитиазе для улучшения состояния при уратных образованиях нужно питаться умеренно, практиковать разгрузочные дни, но не голодать. Другие рекомендации: В рационе должны преобладать нежирное мясо, овощи, зелень (кроме цветной капусты, шпината и щавеля) и молочные продукты. Отказаться следует от субпродуктов, супов на мясных бульонах, бобовых и грибов. Ограничить употребление кофе, крепкого чая, хлеба и яиц. Фрукты и ягоды разрешены в любом количестве. Для нормализации работы мочевыделительной системы полезно есть творог, каши на молоке из гречневой и овсяной круп, овощные супы; пить зеленый или травяной чай.

При оксалатах щавелевую кислоту помогают вывести кисломолочные продукты. Основу меню составляют зерновые каши, курица, индейка, нежирная рыба и овощи (картошка, капуста, тыква). Все продукты должны проходить термическую обработку. На диете необходимы блюда с высоким содержанием магния и калия.

При фосфатах диета при этом типе солей предполагает ежедневное употребление: каш на воде (предпочтительнее рис), нежирных сортов мяса и рыбы; овощных супов на бульонах, есть можно тыкву, спаржу, капусту; фруктов, сухофруктов, компотов и киселей на десерт. Допустимо включить в меню ржаной хлеб, отруби, грибы. Под запрет попадают куриные яйца, пряные овощи (лук, чеснок), кисломолочные продукты. Следует ограничить употребление летних ягод и фруктов — персиков, абрикосов, арбузов.

Медикаментозная экспульсивная терапия. Она способствует самостоятельному отхождению конкремента мочеточников или его фрагментов, образующихся после дистанционной ударно-волновой литотрипсии. По данным метаанализа, у больных, принимающих Нифедипин или альфаадреноблокаторы, вероятность отхождения камней выше, а вероятность возникновения почечной колики ниже, чем у пациентов, которые не получают данного лечения.

Литолитическое растворение камней — это растворение уратных камней размером не более 5 мм. Выделяют нисходящий и восходящий литолиз. Нисходящий литолиз заключается в пероральном приеме препаратов (Уралит, Магурлит).

Восходящий литолиз — это введение препаратов по катетеру или с помощью дренажа.

Хирургическое лечение

Показания к хирургическому удалению камней почек:

1. Камни, которые приводят к нарушению функции почек

2. Рост камня

3. Инфекция

4. Конкременты размером более 15 мм.

Основные методы активного удаления камней почек:

1. Дистанционная ударно-волновая литотрипсия (ДУВЛ)
2. Перкутанная нефроуретеролитотрипсия (ПНЛ)
3. Контактная литотрипсия

Дистанционная ударно-волновая литотрипсия используется при конкрементах, расположенных в мочеточниках, в лоханке и в чашечках. Оптимальными конкрементами являются камни размером до 2 см в почках и до 1 см в мочеточниках. ДУВЛ не рекомендуется при очень плотных камнях, например, цистиновых, так как возможно образование «каменной дорожки» в мочеточнике.

Перкутанная или чрескожная нефролитотрипсия проводится при наличии крупных конкрементов в почке. Размер камня может быть более 2,5 см.

При ПНЛ сначала делают прокол в поясничной области, вводят нефроскоп и через него происходит дробление камней ударной волной.

Противопоказаниями к проведению ПНЛ являются все противопоказания к общей анестезии, пациентам, принимающим антикоагулянтную терапию, беременность, потенциально злокачественная опухоль почек.

Контактная литотрипсия

Ее проводят под общим наркозом. Камни могут располагаться в любом отделе. Данный способ активного удаления камней проводят даже при плотных и крупных (размером до 2,5 см) камнях.

Сначала через уретру вводят уретероскоп, который подводит источник ударной волны непосредственно к камню.

В случаях, когда вышеперечисленные мини-инвазивные методы не могут быть, по тем или иным причинам, проведены, больным проводят открытую или лапароскопическую операцию. Показаниями к открытой операции являются;

1. Неэффективность или невозможность проведения ДУВЛ или ПНЛ
2. Анатомические аномалии почек
3. Тяжелая степень ожирения
4. Деформация опорно-двигательного аппарата
5. Тяжелые сопутствующие заболевания

Но в последнее время открытые операции уходят на второй план, а вытесняют их лапароскопические вмешательства. Это довольно несложная операция. А частота полного избавления от конкрементов может достигать 100%. Но, несмотря на свою эффективность, при лапароскопическом вмешательстве более длительный срок восстановления и более высокий риск развития осложнений по сравнению с ДУВЛ или ПНЛ.

При несвоевременном обращении больным за медицинской помощью или при отсутствии адекватного лечения мочекаменная болезнь может вызвать ряд осложнений, например, гидронефроз (или водянка почки), пиелонефрит, пиелонефроз, а также привести к развитию почечной недостаточности.

Литература:

1. Урология Ю. Г. Аляева, П. В. Глыбочко, Д. Ю. Пушкаря,
2. Урология: учебник / Б. К. Комяков. — 2012
3. <https://edatop.ru/1319-dieta-pri-mochekamennoj-bolezni.html>

ГЕОГРАФИЯ

Water Allocation and Water Forecast in Panj-Amu River Basin of Afghanistan, Case Study Taloqan Sub-River Basin

Wakil Abdul Wakil, student master's degree program
Kazakh-German University (Almaty, Kazakhstan)

This article presents an integrated methodological approach for water allocation and water forecasting in the Panj-Amu River Basin of Afghanistan, a case study of Taloqan Sub-River Basin. Since water allocation is a process for equitable sharing of water and reaching an agreement with the community on these water shares, it is important in reducing conflict over access to water resources. There are three separate estimates needed to make a determination for seasonal water allocation or seasonal water sharing such as water resource estimates, water demand estimates, and water balance estimates. Requirements to manage water-sharing need to be considered such as structured communication with water users and water-related organizations, processes for monitoring water-sharing, policing water shares, and updating water supply and demand forecasts. To manage water resources in a river basin in the longer term, various estimates and processes are needed in river basin planning hindcasting and forecasting water availability, allowing for variability in water availability, water demand estimates in river basin planning, and water allocation in a river basin plan. The two methods (snow cover against flow, and percentiles based on the available recorded flow data) help the River Basin Agencies/Organizations how to allocate water among all water users inside the sub-basin and even at the transboundary level. This could help to increase water efficiency and agricultural productivity as climate change already brought changes in precipitation and discharge. A clear understanding of the availability of water at the resources could help in planning and will reduce the conflicts among all water users.

Keywords: Ministry of Energy and Water, River Basin Agency, Water Allocation, Water Forecast, Water Demand, Water Balance.

Introduction

Freshwater is a finite and vulnerable resource, essential to sustain life, development and the environment. Since water sustains life, effective management of water resources demands a holistic approach, linking social and economic development with protection of natural ecosystems. Effective management links land and water uses across the whole of a catchment area or groundwater aquifer (Principal No. 1, Dublin Conference (1992)). Population and economic growth in developing countries will put significant pressure on the world's water resources to meet both future food requirements and water demands in the domestic, industrial and, increasingly, environmental sectors. The challenge is particularly great as water resources are seldom managed in an integrated manner, that is, trans-boundary or across water-using sectors (Claudia Ringler, 2001).

When multiple countries share a river, they compete over available water resources. The upstream country has the first option to use water, which may obstruct the overall efficiency of water use (Barrett 1994). Cooperation between upstream and downstream countries — in the form of a water allocation agreement — may increase the efficiency of water use. Whether cooperation is stable, however, depends on the design of the water allocation agreement. The majority of these water allocation agreements does not take into account the hydrologic variability of river flow (Giordano and Wolf 2003). This is a

shortcoming because variability is an important characteristic of river flow. This variability will even increase in many river basins when the effects of climate change on temperature and precipitation proceed as projected by climate simulation models (IPCC 2007). These effects are expected to increase the variability of the annual and seasonal flow patterns as well as the frequency of extreme events in many river basins (Arnell 1999; Chalecki and Gleick 1999; Voss et al. 2002; Räisänen et al. 2004).

The Panj Amu flows to the north-west into the Amu River (Amodarya) which drains to the Aral Sea. This river basin produces a large proportion of Afghanistan's agricultural production. It has a large potential for hydropower production for which there are plans to construct some major reservoirs but as yet relies only on the natural water storage in the mountains. Irrigation in this river basin is from canals which divert water mostly from the mid and lower river across the floodplain and terraces. Although the focus of water management work to date has been on irrigation, there are a number of other water management needs in the river basin. These include water allocation and distribution, management of the flood and water related disasters, urban and rural town water management, rural development and management of upper catchment areas and environmentally friendly management of the river channel and its environment.

The Panj Amu River Basin Agency is an established decentralized agency of the Ministry of Energy and Water,

with an area of responsibility for planning and managing water resources defined by the river basin. It has established six Sub-basin Agencies which carry out delegated functions on behalf of the basin agency. The River Basin Organization (RBO) design provides for a River Basin Council which is to act as the main

decision making and coordinating agency for water resources in the river basin. The Council is to guide the water management actions of the River Basin Agency (in this case, the Panj Amu River Basin Agency). As yet, the Council is not formed and thus the RBO is developing, but not yet fully formed.

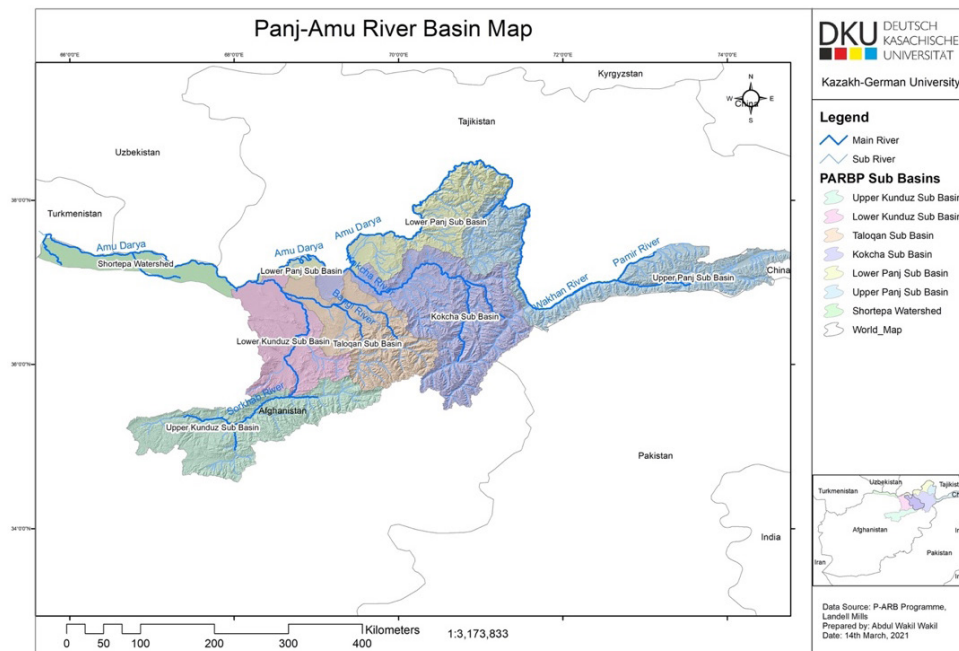


Figure 1. Panj-Amu River Basin Map

Water allocation

Water allocation is the process of sharing water among groups of water users and individual water users within these groups. The water users in the groups may be categorized by the uses to which water is to be applied, such as environmental maintenance, town water supply, irrigation of annual crops, irrigation of permanent crops such as orchards, hydropower and water use in industry and mining. The priority of water use by such groups is set out in the Water Act.

Water stress can limit land capability, reduce agricultural production, and subsequently amplify the volatility of agricultural commodity prices, adding to challenges in realizing sustainable rural community. Water stress can also induce environmental externalities, and these externalities, in turn, affect economic sectors and the natural environment significantly (Hoekstra 2014; IPCC 2014). Discourses on water scarcity are key to shape people's understanding of its causes, consequences, and interaction among stakeholders (Hussein, H., Alatout, Feitelson, E 2002).

There are two aspects to water allocation:

1. River basin planning in which water availability is balanced against water demands over a long time period; and
2. Annual or seasonal water allocation where water demands are managed to balance against forecast water availability for a 12 month period or shorter.

In both cases, the water balance between supply and demand must be made for the entire hydrologic unit (usually a river basin) and must be made at an appropriate time scale (usually

not more than a month) to allow for the variability in water supply. Water demands need to be separated into different categories which consider their sensitivity and ability to be managed when restrictions in supply are imposed. Water supply estimates need to consider the ability of infrastructure to «time-shift» water through the use of storage.

Once the balance of supply and demand through the water season is determined, the management task is to allocate equitable amounts to water user groups and then to individual water users within these groups. There are several important tasks in this management process:

- Informing water users of the water supply and demand forecasts and the need for management control
- Monitoring the water sharing arrangements, updating the forecasts, re-calculating the water sharing arrangements and re-announcing the water shares
- Policing the announced water shares

Clearly the underlying task in this management is involvement of the water using community and communicating and gaining agreement to the whole water allocation process.

It is good to have high-quality discharge data available for our rivers, and meteorological data, but in case of non-availability or data gaps the studies confirm that satellite rainfall data can be used as a source of meteorological data which are important for river basin planning and management studies (Blöschl et al. 2013). Even in the recent periods using of the collected data as remote and satellite precipitation products are increased (Näschen et al. 2018, Oduor et al. 2020; Pellarin et al.

Correlation analysis was done for the snow data and monthly river flow for the months October to September. The correlation result (using the both linear and polynomial trendlines) is

plotted in Figure 3. The small improvement in correlation given by polynomial is not considered to be justified given the uncertainty in the data.

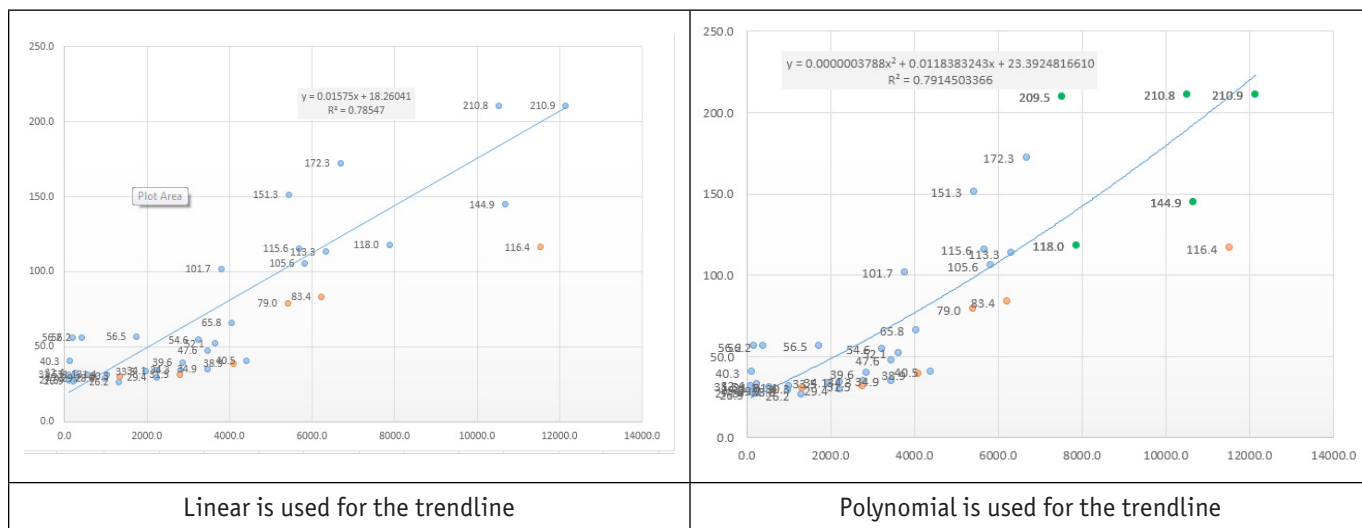


Figure 3. Linear and polynomial trendlines

The linear correlation between 4 month shifted snow cover and average monthly flow can be used to predict the flow. The snow data (X values) and flow data (Y values) allows a prediction of flow to be made 4 months in advance. A satellite image of snow cover, available in near real-time, in February

can be analyzed and used to forecast the flow expected in June, using the equation given in Table 3. Based on the correlation coefficient ($r^2 = 0.78$), the accuracy of such a forecast could be quite reasonable.

Table 3. Forecast flow (Y) using linear correlation with snow cover (X)

Linear	1412.0
0.01575	22.239
18.26041	18.26041
Discharge	40.5
$Y = 0.01575x + 18.26041$	

Water forecasting method 2: percentiles

To overcome the snow data limitations, a second method was developed for a short-term (3-month) forecast. This method uses only the recorded/observed flow data. The forecast is based on the variability of monthly flow over the period of record. The differences in the monthly percentile flows for the current and future months, from 10 to 90 percent exceedance, when added to the recorded flow for the current month, gives the probability of flow for future months, thus predicting the future river flows. This simple method is especially useful as it can be effectively used in the critical month of April to estimate the expected peak of annual flow in June. The simplicity of the method also allows monthly updates to give greater confidence in the forecast.

The percentile exceedance of the flow data for Chogha gauge station from 2010 to 2018 were calculated and are shown in a Table 4. These percentiles are the flows which will be exceeded in x% of years. The analysis is based on a water year, which starts in October and ends in September of the following year. The recorded flow for 2015 and 2017, shown in red, was found from an examination of the daily recorded flows to contain errors.

For this reason, the data for these two years was not included in estimating the percentiles.

It can be seen from Figure 4 that the percentile exceedance flow curves converge at the annual peak flow month of June. We understand that this result is a figment of the recorded data which underestimates high flows. The river gauging station at Chogha has a sand and gravel bed which mobilizes during high flows, increasing the cross-section of the river and hence its carrying capacity with little change in the water level. Although this gauging station cross-section is equipped with a cable way, there is great difficulty in measuring the cross-section's depths during high flow because of the very high velocities. It may be possible to increase the accuracy of cross-section measurement during high flows by using a heavier weight on sounding line, or perhaps some other measurement system could be used, such as an echo-sounder.

We believe that in reality the annual peak flows for 30%, 20% and 10% are under-estimated.

The percentile data is used with the observed river flow for the current month to give a forecast, as described earlier, by

adding the differences in the monthly percentile flows for the current and future month. This forecast, made in April 2019, is for Taloqan river flow at Chogha and is shown in Figure 5. The

reason that the 30% and 10% forecast flows for June 2019 seem in the wrong order is related to the inaccuracy of high flow measurement discussed above.

Table 4. Calculation and percentiles sheet of the observed data

Year	October		November		December		January		February		March		April		May		June		July		August		September		
	Flow (m3/s)	Perce ntile	Flow (m3/s)	Perce ntile	Flow (m3/s)	Perce ntile	Flow (m3/s)	Perce ntile	Flow (m3/s)	Perce ntile	Flow (m3/s)	Perce ntile	Flow (m3/s)	Perce ntile	Flow (m3/s)	Perce ntile	Flow (m3/s)	Perce ntile	Flow (m3/s)	Perce ntile	Flow (m3/s)	Perce ntile			
2010	29.4	27.1	31.4	27.7	29.8	29.1	25.5	24.5	26.2	24.3	39.4	26.1	49.6	39.1	66.9	64.6	144.9	139.3	151.3	80.0	52.1	39.6	34.3	29.1	
2011	31.1	28.5	27.8	28.4	31.5	30.8	27.6	26.8	27.9	27.2	31.4	29.1	43.9	42.4	64.7	66.0	118.0	144.8	105.6	95.5	65.8	44.8	33.5	29.7	
2012	34.1	30.1	28.8	29.8	32.4	31.8	40.0	28.8	35.2	28.2	30.9	31.1	49.3	44.4	64.2	70.8	210.9	147.0	172.3	106.3	47.6	48.5	34.9	31.3	
2013	26.2	31.7	26.9	31.9	40.3	32.2	42.9	31.1	38.1	29.9	35.9	31.7	48.9	45.9	114.1	79.2	209.5	157.6	113.3	108.5	101.7	50.2	54.6	33.7	
2014	56.5	34.1	56.2	33.8	56.2	32.4	38.5	33.3	35.6	35.2	32.9	32.9	45.1	48.9	97.4	89.3	210.8	187.6	115.6	113.3	40.5	52.1	39.6	34.3	
2015	39.7	38.3	39.4	35.4	36.2	35.5	33.3	37.5	37.9	35.5	40.3	35.3	67.3	49.2	148.5	95.8	187.6	205.1	199.9	115.2	60.0	58.4	27.0	34.8	
2016	27.3	39.6	33.8	37.9	26.3	38.7	20.1	39.4	16.6	37.0	24.8	38.0	40.2	49.5	89.3	107.4	150.2	210.3	78.4	137.0	66.0	63.5	29.6	37.7	
2017	39.4	45.2	35.7	43.8	32.2	43.8	30.5	41.2	28.6	38.0	26.5	39.7	68.0	56.7	136.5	123.1	144.7	210.9	107.3	159.7	90.3	75.6	83.3	45.6	
2018	53.5	53.8	50.4	51.0	49.2	49.9	44.2	43.0	42.3	38.5	40.1	40.1	34.5	67.4	76.7	137.7	218.0	211.6	80.4	175.0	49.7	91.4	29.8	57.5	
For graph 2018																									
2019	37.5		36.7		37.1		33.6		32.1		33.6		49.6		95.4		177.2		124.9		60.4		40.7		
For graph 2019																									

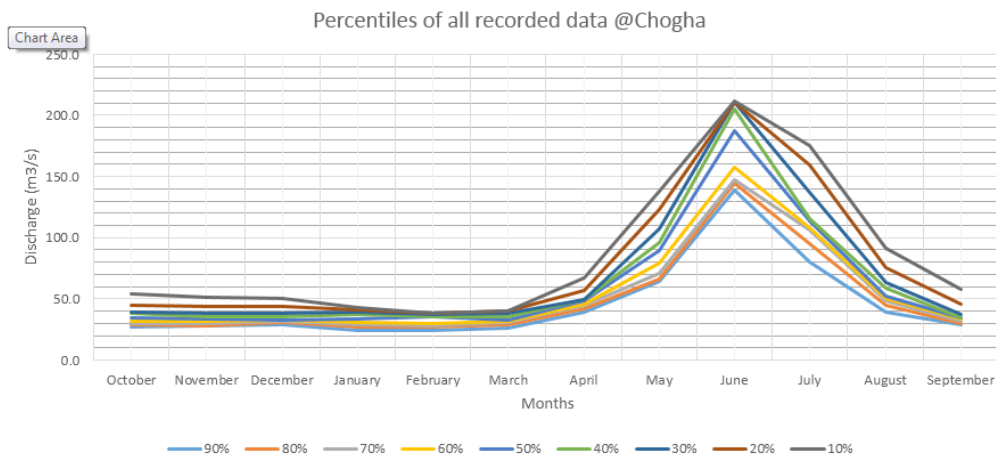


Figure 4. Percentiles of all recorded data for Taloqan River at Chogha

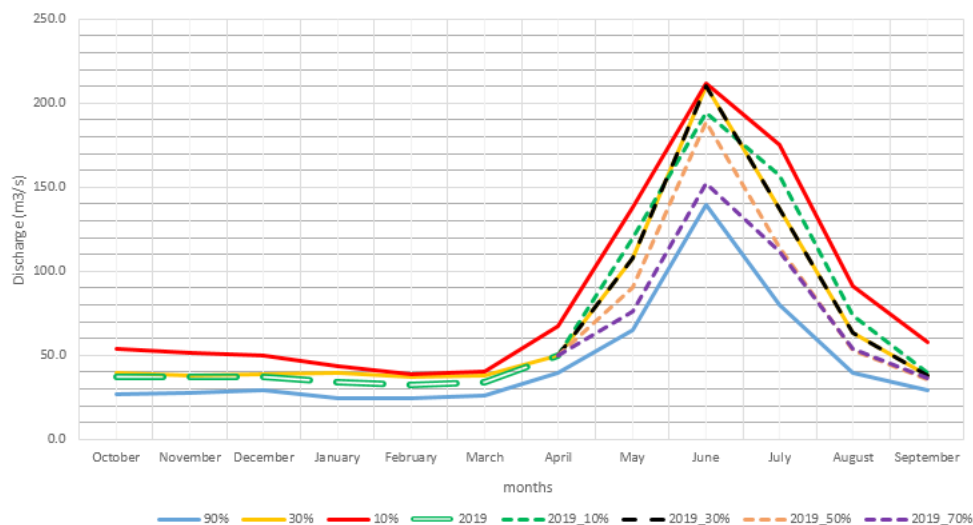


Figure 5. April 2019 forecast Taloqan River flow at Chogha

In Figure 6, the forecast flow is shown for the calendar year along with the monthly 90% (low) and 10% (high) and recorded

June flows (the bars are for 2016, 2017 and 2018). The forecast has been extended to December 2019.

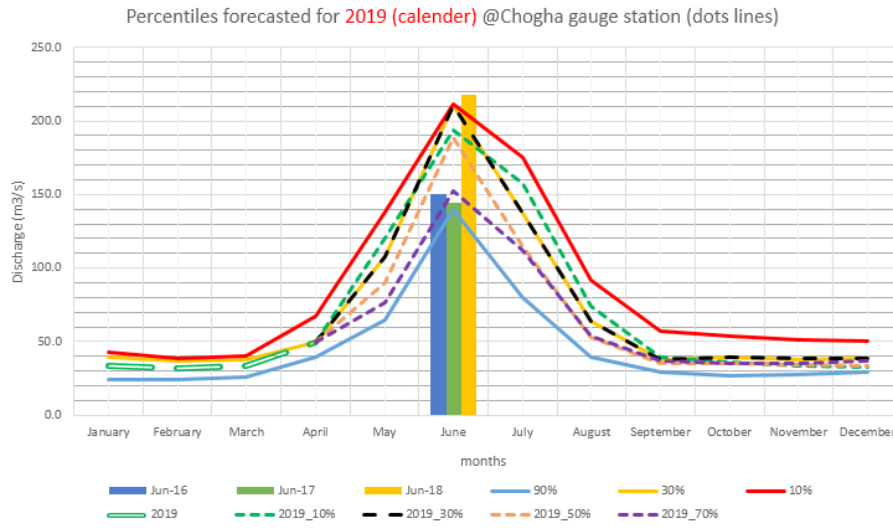


Figure 6. Forecast Taloqan River flow at Chogha for the calendar year

Linking Water Forecast to Water Sharing

A conceptual process for water forecasting and allocation shown below in Figure 7. Given the data and implementation capacity expected in MEW and the SBA, there has been provided capacity building to staff of the Taloqan SBA to implement

a simpler process of water forecasting and allocation which uses currently available data information and methods and in use within MEW, such as the Annual Water Forecast based on snowmelt.

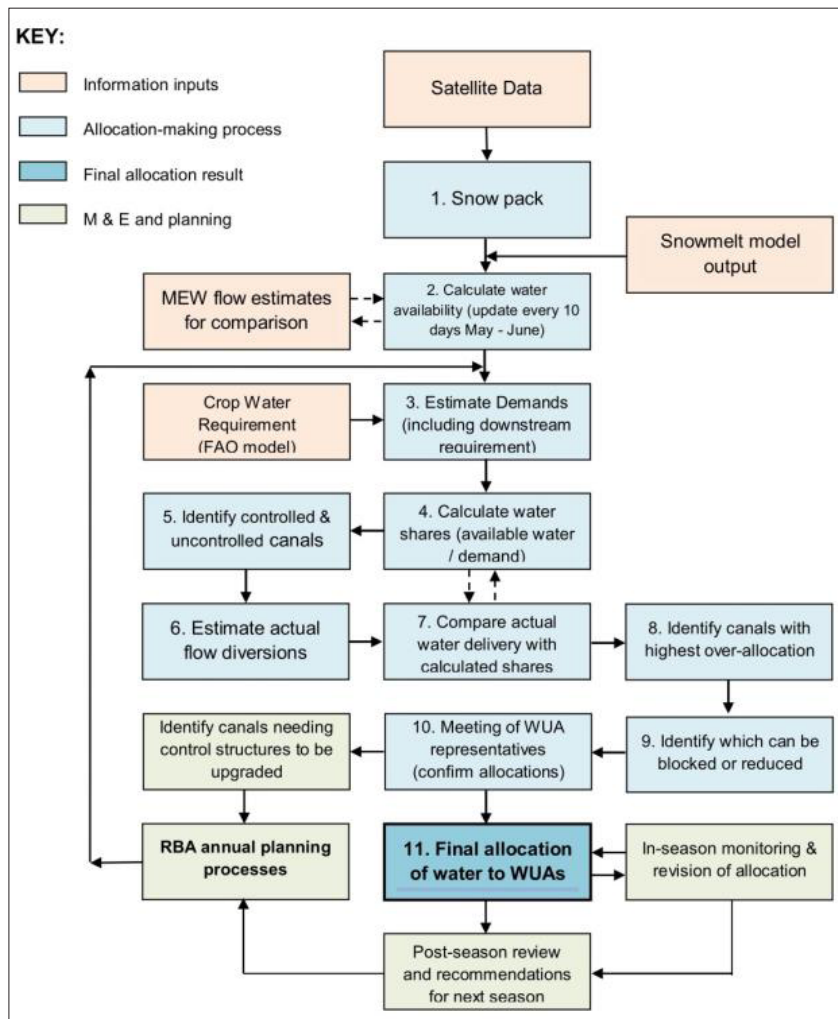


Figure 7. Proposed water allocation process in Taloqan SBA

Links Between Water Allocation and Other Water Plans

Water allocation can be applied at national, regional, basin and sub-basin levels. These allocation plans need to be linked to plans for water using developments such as irrigation and town water supply, and to plans for flood control, hydropower and water resource protection. Water allocation planning involves consideration of the total water resources available within a basin. This can include surface and groundwater supplies, as well as water from inter-basin transfers. The amount of water available for allocation will be a function of this total volume, less:

- water that cannot, in practice, be used (for example, water that cannot be stored or used and passes during uncontrolled flooding)
- water which needs to be retained in the river system to meet ecological needs (i. e., environmental flows).

Water allocation is best determined in the context of a long-term plan, with a minimum term of five years but there may be up to 15 years between review and revision. Such a plan provides the needed stability for investment decisions by the basin community, in agriculture, industry and mining, and town and city development. It also provides the basis for water-related natural resource management in forestry, watershed management, and river ecosystem management.

But should a long-term water allocation plan not yet be developed; seasonal water allocations should be made and should not be deferred while the plan is being developed.

In the case of the Panj Amu River basin, long-term planning is yet to be completed and an urgent need exists to manage water shares between water users in the basin. This need arises from requirements for equity between water using sectors and equity among irrigators upstream and downstream, and at head and tail of canal systems. For this reason, as this paper is prepared specifically for the Panj Amu River basin, the discussion of water allocation for seasonal water sharing has been placed before that concerning water allocation in river basin planning.

Water Allocation for Seasonal Water Sharing

Water allocation for seasonal water sharing is best undertaken within the context of a river basin plan that sets out the water shares for different uses and groups of users. However, this ideal situation is often not met and water sharing must be managed among existing water users without guiding principles and expectations for water shares being known among water users. In such a case, relative reliabilities of supply between different groups of water users will not be public knowledge within the basin community and more widely in the community. Therefore, advice about the other water users in the basin, their need for water and the required reliability of supply, about the environmental needs within the river and the importance of maintaining river biodiversity, should be part of the information provided at a seasonal water sharing meeting.

In addition, seasonal water sharing must respond to timescales which are set by the yearly seasonal calendar and, because of the very high proportion of water use demanded by

agriculture, the relationship of agricultural water requirements to agricultural planning, decision making and crop production.

In the Panj Amu River basin, the pattern of river flow and that of agricultural water demand are closely synchronized. The flow in the river is just starting to increase at the same time as farmers are making decisions on crop planting. Thus there is a limited amount of time to communicate with water user groups, and to establish understanding of the expected water availability, the uncertainty associated with the forecast water availability and the possible responses to water shortage by the various water user groups. Well prepared presentations and handouts can assist in overcoming these issues.

The water available for sharing among water users should be that remaining from the forecast river flow after meeting environmental requirements. The pattern of water demand through the year and the diversion capability of offtakes will also need to be taken into consideration.

The water estimated to be available is separated into two amounts which will be provided to two broad groups of water users — (i) permanent crop/orchard, industry and domestic/urban water users and (ii) annual crop agricultural water users. High reliability supply is provided for the town, industry and orchard crop water users. The available water first meets the need for high reliability supply and the remaining forecast supply is then divided proportionally among the annual crop water users.

Water Demand Estimates

The major water demand in a river basin is for irrigation. To estimate the irrigation water demand it is necessary to decide on the area which is proposed to be irrigated in the year. This area may be less than the total nominal command area. Further, the initial water demand arising from the proposed irrigated area may need to be reduced in the light of the available water forecast. The reduced area and water demand can be assumed to be proportional, that is, assuming with reduced water supply there will be no increase in water use efficiency. A reduced crop area should be decided in close discussion with the irrigation farming community.

The water demand can be estimated from the irrigated area using a crop water demand per unit of area. The crop water demand can get from a model such as CROPWAT. The total irrigation water demand is obtained by adding the transmission loss of water diverted from the river to the estimate water to be delivered to the command area. These irrigation demand estimates should be divided into annual and permanent crop estimates.

Water demand for town can be obtained from the town water supply department, normally this is calculated from the population and a water service level of a number of liters per capita per day. The water demand for industry should also be obtained from the provincial governments.

The high security water demand is the sum of the permanent crop estimate (including transmission loss), town water and industrial water demand estimates.

Water Balance Estimates

Water shares for each group of water users (which could be divided geographically into river reaches as well as into the different classes of water use) are determined by allocating water from the estimated available supply in order of priority.

Water balance should be determined in March — April which is the time when farmers are making decisions on planting annual crops. The area of land that farmers prepare and plant should be informed by the annual water forecast. Farmers may gamble on preparing and planting more area than is forecast to be supplied with water, taking a risk that rain will fall and either the crop water demand will be partially met from rain or that additional water will become available.

Information on water available should be updated and fresh advice given to farmers each month after the initial forecast until the peak annual flow for the year is recorded.

Conclusion:

Mainly the river basin agencies and sub-river basin agencies are responsible for both water allocation and water forecasting. They need to have analyzation of the water availability at the resources based on the precipitation and recorded flow data at the river basin. To maximize water efficiency and increase agricultural productivity, it is a need to take these kinds of actions and combat climate change impacts on the water resources. The flow data and precipitations show variability at the basin which has a direct impact on different sectors and all water users. The river basin agencies need to make decisions and update their planning based on the predicted

water situation which the water allocation has a direct link with the available water at the source to be equally shared between all users and sectors considering for environmental protections. There are challenges on data collections and water allocation, but need to be taken decisions on all water activities like the recent variability on water resources requires suitable action and planning. The methods which are explained and discussed could be used in all river basin and its result depends on the quality of the data which are using as input data. The water forecasting helps the farmers to know about the water situation and they could take decision what to cultivate, for example, if the water year situation is wet, they could cultivate rice, but if it is normal or dry, they need to think about their crop types and cultivate the crops which require less water. The experience shows that the conflicts on the water will be existing and even increased if there is no great water allocation and forecasting from the responsible organization which we have (MEW, RBA, and SBA) in Afghanistan. Of course, the RBA and SBA need to know about all water requirements and mainly data and information on the main water consumer which is irrigation lands in their river basins, these kinds of activities would help to increase the agricultural products, reduce the conflicts on water, and improve equitable water sharing inside the country and be shared enough water for riparian countries as the Panj-Amu river basin is transboundary river basin, as competition over water resources between the various water uses and users has increased rapidly, especially during the dry season.

References:

1. TA9095 Technical Report on Water Forecasting, Landell Mills.
2. IPCC (2007) Climate change 2007: the physical science basis, contribution of working group I to the fourth assessment report of the intergovernmental panel on climate change. Cambridge University Press, Cambridge
3. Hoekstra, A. Y. 2014. Water Scarcity Challenges to Business. *Nature Climate Change* 4 (5): 318–20.
4. Barrett S (1994) Conflict and cooperation in managing international water resources. World Bank Policy Research Working Paper 1303
5. Arnell NW (1999) The effect of climate change on hydrological regimes in Europe: a continental perspective. *Glob Environ Change* 9 (1):5–23
6. Blöschl, G., Sivapalan, M., Wagener, T., Viglione, A., & Savanije, H. (Eds.). (2013). *Runoff prediction in ungauged basins; Synthesis across processes, places and scales*. Cambridge. Cambridge University Press.
7. Näschen, K., Diekkrüger, B., Leemhuis, C., Steinbach, S., Seregina, L. S., Thonfeld, F., Van der Linden, R. (2018). Hydrological Modeling in Data-Scarce Catchments: The Kilombero Floodplain in Tanzania. *Water* 2018, 10, 599.
8. Oduor, N. O., Ngetich, F. K., Kboi, M. N., Muriuki, A., Adamtey, N., and Mugendi, D. N. (2020). Suitability of different data sources in rainfall pattern characterization in the tropical central highlands of Kenya.
9. Brocca, L., Massari, C., Pellarin, T. et al. (2020). River flow prediction in data scarce regions: soil moisture integrated satellite rainfall products outperform rain gauge observations in West Africa. *Sci Rep* 10, 12517 (2020). <https://doi.org/10.1038/s41598-020-69343-x>
10. Harris, I., Jones, P. D., Osborn, T. J. & Lister, D. H. (2014). Updated high-resolution grids of monthly climatic observations — the CRU TS3.10 Dataset. *International Journal of Climatology*, 34, 623–642. doi.org/10.1002/joc.3711
11. Hussein, H. Lifting the veil: Unpacking the discourse of water scarcity in Jordan. *Environ. Sci. Policy* 2018, 89, 385–392
12. Alatout, S. Bringing abundance into environmental politics: Constructing a Zionist network of water abundance, immigration, and colonization. *Soc. Stud. Sci.* 2009, 39, 363–394.
13. Feitelson, E. Implications of shifts in the Israeli water discourse for Israeli-Palestinian water negotiations. *Political Geogr.* 2002, 21, 293–318.

14. Dublin Conference (1992): Dublin Statement on Water and Sustainable Development. International Conference on Water and the Environment, Dublin.
15. Claudia Ringler: Optimal Water Allocation in the Mekong River Basin, ZEF — Discussion Papers On Development Policy No. 38, Center for Development Research, Bonn, May 2001, pp. 50.
16. Zhang, W.; Wang, Y.; Peng, H.; Li, Y. T.; Tang, J. S.; Wu, K. B. A coupled water quantity-quality model for water allocation analysis. *Water Resour. Manag.* 2010, 24, 485–511.
17. Rehana, S.; Mujumdar, P. P. An imprecise fuzzy risk approach for water quality management of a river system. *J. Environ. Manag.* 2009, 90, 3653–3664.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Перспективы применения инновационных технологий в управлении персоналом

Авакян Наринэ Валерьевна, студент

Научный руководитель: Гладышева Ирина Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

В статье рассматриваются основные технологические достижения современности как эффективный инструмент управления персоналом, исследуются конкретные примеры использования этих достижений компаниями.

Ключевые слова: персонал, HR-менеджмент, инновации, искусственный интеллект (ИИ).

Наиболее ценным ресурсом для компании любого масштаба являются люди. Именно человеческий капитал — это двигатель прогресса, поэтому управлению персоналом и развитию HR-службы нужно уделять особое внимание.

Передовые технологии, создание и развитие которых происходит в 21 веке, способны оказать значительное влияние на работу HR-службы, оптимизировать организацию работы с персоналом.

Для того чтобы изучить возможности применения результатов технологического прогресса в управлении персоналом, нужно рассмотреть предпосылки развития инноваций.

Одним из двигателей инновационной деятельности является глобализация — процесс взаимодействия и интеграции между людьми, компаниями и правительствами различных стран, движимый международной торговлей и инвестициями и ускоренный информационными технологиями [8].

Всего в истории можно выделить 4 волны глобализации. Первая волна относится к быстрому росту мировой торговли, главным образом в течение 19-го века, и была обусловлена инновациями в области транспорта и связи.

Следующая волна относится к послевоенному периоду, когда расширилось международное сотрудничество и наблюдался быстрый рост мировой торговли.

Считается, что третья волна глобализации началась примерно в 1990 году. Дальнейшие достижения в области технологий, включая распространение Интернета, облегчили размещение этапов производства в различных местах по всему миру, что привело к появлению современных цепочек поставок.

Четвертая волна, получившая название «Глобализация 4.0», вызвана четвертой промышленной революцией, которая происходит прямо сейчас. Развитие передовых техноло-

гий, таких как искусственный интеллект, большие данные, нанотехнологии, интернет вещей, 3D-печать и автономные транспортные средства — все это потенциально может существенно повлиять на глобальную производительность. [По материалам источника 8]

Глобализация оказала огромное влияние на инновационное развитие, поскольку создала условия для свободного перемещения по миру ресурсов, в том числе интеллектуальных — что очень важно не только в масштабах страны, но и для бизнеса. Таким образом, она трансформировала бизнес-среду в благоприятную для внедрения инноваций. Рассмотрим несколько направлений применения передовых технологий в HR менеджменте — виртуальную и дополненную реальность, искусственный интеллект, технологию блокчейн.

О применении виртуальной (VR — Virtual Reality) и дополненной реальности (AR — Augmented Reality) в управлении персоналом рассказывает Том Хаак, директор HR Trend Institute, в своей статье «Виртуальная и дополненная реальность: почему HR-менеджеры и лидеры должны использовать VR и AR» [5].

Он выделяет несколько направлений применения этих технологий в управлении персоналом:

- 1) отбор кадров: VR и AR делает весь мир кадровым резервом. Кандидат может пройти собеседование, интервью, не покидая свой город и при этом получить опыт «реального и живого» собеседования;
- 2) найм на работу: благодаря технологии виртуальной реальности HR-менеджеры могут помочь новым сотрудникам стать частью бизнеса еще до того, как сотрудник приедет в офис компании (например, с помощью VR-экскурсии по офису компании с параллельным рассказом во время этой экскурсии о бизнесе, продуктах и предоставляемых компанией услугах);

- 3) обучение: виртуальная и дополненная реальность делает обучение сотрудников проще и эффективнее. Например, студенты-медики имеют возможность обучаться сложным медицинским процедурам на виртуальных тренажерах, в то время как обучение таким процедурам на людях — это опасно.

И в качестве четвертого направления использования технологий виртуальной и дополненной реальности Том Хаак предлагает консолидацию работы машин и людей: например, устройства AR помогают хирургам в операционных увидеть каждую мельчайшую «деталь» тела своих пациентов, прежде чем использовать нож.

Таким образом, технологии виртуальной и дополненной реальности могут получить широкое применение в HR-службе.

О способах применения искусственного интеллекта в управлении персоналом, а также о том, что результат применения ИИ может значительно повысить операционную эффективность компаний рассказывает отраслевой аналитик и инженер Джош Берсин в своей статье «Искусственный интеллект в сфере управления персоналом: по-настоящему «убойное» приложение» [1].

Среди направлений использования ИИ в HR Джош Берсин выделяет следующие:

- 1) развитие и обучение персонала — алгоритмы способны отслеживать знания и действия успешных сотрудников и формировать выводы, что необходимо, чтобы этим сотрудникам соответствовать;
- 2) обеспечение вовлеченности сотрудников — ИИ способен определять особенности в поведении, которые приводят к снижению эффективности;
- 3) сервисы самообслуживания для сотрудников — умные чат-боты в реальном времени могут дать сотруднику запрашиваемую информацию. Так, в компании Oracle для сотрудников работает чат-бот, у которого можно запросить и получить в реальном времени, информацию, например, о своей заработной плате, просто задав вопрос.

Еще одной многообещающей для HR-службы технологией является блокчейн. Блокчейн представляет собой организованную, децентрализованную базу данных, состоящую из последовательности блоков. Каждый такой блок хранит информацию о предыдущих блоках. Благодаря децентрализации, взломать блоки блокчейна нельзя, так как для этого нужно взломать все компьютеры участников системы. Таким образом, данная технология отличается высокой надежностью, прозрачностью и безопасностью [2].

Благодаря своим особенностям, у системы есть потенциал применения в HR-менеджменте. К примеру, в такой системе могут храниться записи о трудовой деятельности сотрудников и также биографические записи сотрудников. С одной стороны, такая система позволит сотрудникам получить виртуальные учетные данные для предоставления

работодателю [9]; с другой стороны система выгодна работодателям — став участником системы блокчейн, они смогут получить достоверные записи о трудовой деятельности сотрудников.

Также, HR-служба может использовать блокчейн для того, чтобы обеспечить сотрудникам контроль над своими личными данными. Сотрудники могут использовать свое право на исключение информации о себе из базы данных, удалив ключ шифрования и сделав конфиденциальную информацию о себе невозможной [9].

Блокчейн способен заменить многие «ручные» функции и устранить временной лаг (задержки) в существующих системах расчета по заработной плате [4]. Технология также предлагает решения «умных контрактов», которые позволяют компании автоматизировать и обезопасить платежи подрядчикам и поставщикам — например, по контрактам в системе блокчейн могут осуществляться автоматические начисления платежей, как только работники (контрактники) выполнили поставленные задачи [9].

Таким образом, в управлении персоналом существует значительный инновационный потенциал — многие передовые технологии могут применяться HR-службой для оптимизации и налаживания процесса работы с сотрудниками.

Перейдем к конкретным примерам использования компаниями инноваций в управлении человеческими ресурсами.

Одним из примеров успешного применения виртуальной реальности (VR) является набор персонала с помощью Toyota High Systems, которая собрала много восторженных отзывов на ярмарке вакансий в колледже благодаря представлению виртуального тура по офису Toyota [7].

Привлечение квалифицированных сотрудников является ключевым фактором финансового успеха компании, и Toyota, понимая это, создала возможность для студентов (потенциальных сотрудников) посетить один из своих офисов с помощью VR-экскурсии.

Студенты колледжа, которым была представлена технология, смогли «перенестись» за сотни миль в штаб-квартиру подразделения Toyota, что позволило им полностью погрузиться во все преимущества работы в компании. Более того, в экскурсию было включено знакомство с сотрудниками нескольких подразделений офиса Toyota [10].

Подобный опыт — запоминающийся и уникальный, он оставляет яркое впечатление о компании, что в будущем может принести компании Toyota ценных сотрудников, а в настоящем позволит познакомить кандидатов на различные должности с корпоративной культурой компании. Также это прекрасная возможность узнать каково это — работать в Toyota.

Скриншот VR-экскурсии Toyota изображен на Рисунке 1.

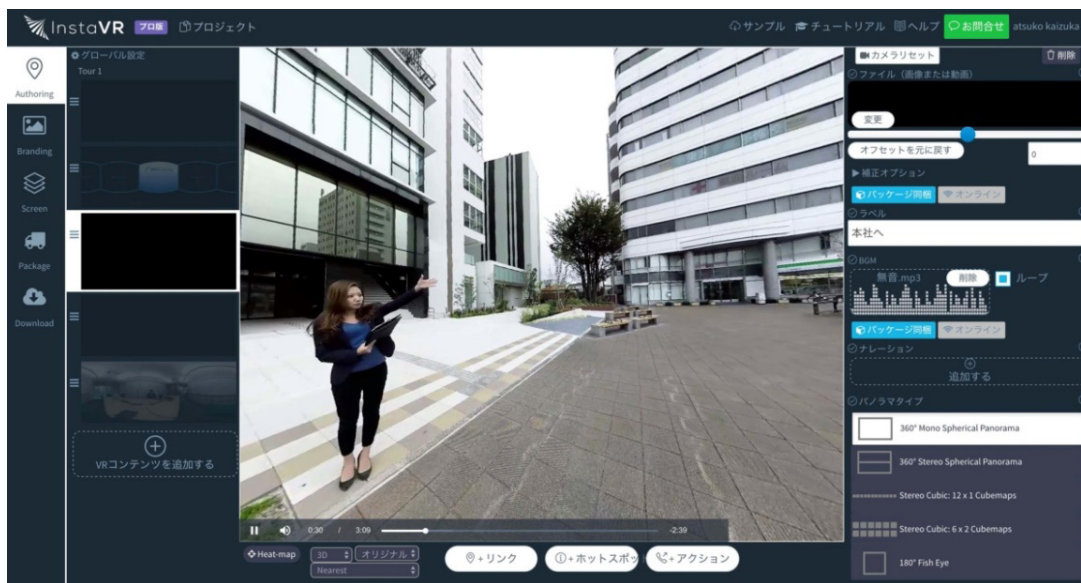


Рис. 1. VR-экскурсия в офис Toyota (Источник, режим доступа — <https://www.instavr.co/customer-stories/toyota>)

Виртуальную реальность применила также американская сеть ресторанов Honeygrow, но в отличие от Toyota, не для набора, а для обучения персонала.

Honeygrow относится к индустрии общественного питания, а потому, как это принято для данной индустрии, каждый новый сотрудник проходит обучение — знакомится с правилами уборки рабочего места, приготовления блюд и т. д. Однако новые сотрудники Honeygrow делают это не путем наблюдения за опытными поварами и не путем изучения толстых справочников и видео по безопасности. Вместо этого они надевают гарнитуру виртуальной реальности, совершают VR-экскурсию по Honeygrow с 360-градусным обзором и слушают о ценностях компании от основателя и генерального директора Джастина Розенберга, который словно стоит перед ними. Такой захватывающий и увлекательный опыт обучения предоставляет компания своим новым сотрудникам [3].

В начале виртуального тура Джастин Розенберг говорит: «Нам нравится делать здесь все немного по-другому. Так, например, мы пригласили Вас в компанию и решили обучить через VR.»¹

Те, кто проходит VR-обучение в Honeygrow, наблюдают за реальными сотрудниками в действии, а также играют в игру, цель которой — заполнить виртуальный холодильник. Игра дополнена фоновой музыкой. Когда игра успешно завершена, сотрудники видят конфетти.

Как говорит генеральный директор сети, с помощью VR-обучения он устанавливает контакт со всей своей командой (физически это было бы невозможно, так как его ресторанная сеть растет), и таким образом Розенберг по-

казывает каждому новому сотруднику, что Honeygrow — это не просто какая-то корпоративная сеть, которая хочет лишь заработать [6].

Подобный опыт — это способ не только обучить персонал, показать ценности компании, но также и способ привлечь новых сотрудников.

Гарнитура VR, используемая в Honeygrow для обучения сотрудников изображена на Рисунке 2.



Рис. 2. VR-гарнитура для обучения сотрудников в Honeygrow (Источник, режим доступа — https://www.instagram.com/p/BVqR312jTYI/?utm_source=ig_embed)

Еще одним продуктом, имеющим потенциал использования в управлении персоналом, является корпоративная платформа для анализа текстов Textio, которая использует машинное обучение для анализа объявлений о наборе на работу. Благодаря использованию машинного обучения, Textio анализирует текст объявления и может сказать, почему одни объявления набирают популярность и получают много откликов, а другие — нет. Более того, компа-

¹ Реплика мистера Розенберга переведена автором работы. В оригинале в статье говорится: «We like to do things a bit differently here. So for example, we get to onboard you and train you through VR.»

ния может даже сказать, как переформулировать рекламу вакансии таким образом, чтобы она привлекла определенный контингент кандидатов. Подобные функции способны значительно сократить издержки рекрутмента в компании.

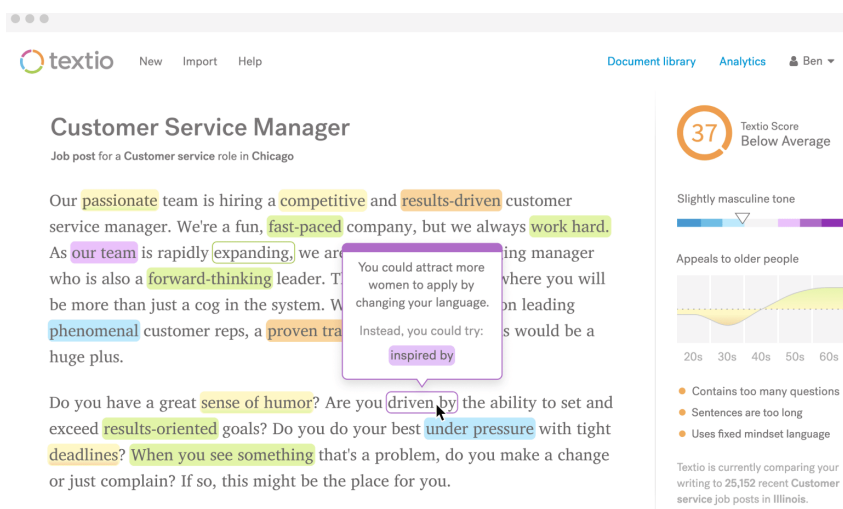


Рис. 3. Анализ объявления о вакансии, проводимый компанией Textio с помощью машинного обучения (Источник, режим доступа — <https://textio.com/>)

Пример анализа объявления приведен на Рисунке 3. Итак, существует много возможностей и направлений использования инновационных технологий в управлении персоналом. Искусственный интеллект, технологии дополненной и виртуальной реальности — все это может значи-

тельно повысить эффективность работы кадровой службы организации.

Уже существуют примеры успешного применения инновационных технологий в управлении кадрами как крупных, так и средних бизнесов. Опыт этих компаний подтверждает, что за технологиями — будущее HR-службы.

Литература:

1. Берсин, Д. Искусственный интеллект в сфере управления персоналом: по-настоящему «убойное» приложение. [Электронный ресурс]. / Официальный сайт консалтинговой и аудиторской компании Deloitte. // Режим доступа — <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/human-capital/articles/ai-in-hr.html>
2. РБК Что такое блокчейн. [Электронный ресурс]. / Сайт российского медиахолдинга РБК. // Режим доступа — <https://www.rbc.ru/crypto/news/5a1691c39a79478ac778e13b>
3. Belanger, L. Why This Restaurant Chain Has Started Using VR to Train Employees (Белангер, Л. Почему Эта сеть Ресторанов Начала Использовать VR для Обучения сотрудников). [Электронный ресурс]. / Официальный сайт американского журнала Entrepreneur. // Режим доступа — <https://www.entrepreneur.com/article/297215>
4. Blockchain in HR: interesting use cases for human resources (Блокчейн в HR: интересные примеры использования в HR). [Электронный ресурс]. / Официальный сайт консалтинговой компании Mercer. // Режим доступа — <https://www.mercer.com/our-thinking/blockchain-for-human-resources.html>
5. Naak, T. Virtual reality and augmented reality: Why HR and People leaders should embrace VR and AR (Хаак, Т. Виртуальная и дополненная реальность: почему HR и лидеры должны использовать VR и AR). [Электронный ресурс]. / Сайт компании Sage. // Режим доступа — <https://www.sage.com/en-gb/blog/virtual-reality-vr-ar-tips-hr/#gate-b1a63862-3fa0-4a5e-bb67-c76b88bbc6b8>
6. Honeygrow Uses Virtual Reality Training. Would You? (Honeygrow использует VR-обучение. А Вы бы стали?). [Электронный ресурс]. / Сайт медиа-компании Foodable. // Режим доступа — <https://www.foodabletv.com/blog/2018/1/4/honeygrow-uses-virtual-reality-training-would-you>
7. How Toyota High System Uses InstaVR to Improve Employee Recruiting Through Immersive VR Tours Presented at Job Fairs (Как Toyota High System использует InstaVR для оптимизации процесса рекрутинга с помощью VR-туров, представленных на ярмарках вакансий). [Электронный ресурс]. / Официальный сайт технологической компании InstaVR. // Режим доступа — <https://www.instavr.co/customer-stories/toyota>
8. Pawel Korzynski HR Management course at Kozminski University, Poland (Павел Коржинский Курс HR-менеджмент в Академии Леона Козьминского, Польше)

9. Wiles, J. 5 Ways Blockchain Will Affect HR (Вайлс, Д. 5 направлений влияния технологии блокчейн на HR). [Электронный ресурс]. / Официальный сайт исследовательской и консалтинговой компании Gartner. // Режим доступа — <https://www.gartner.com/smarterwithgartner/5-ways-blockchain-will-affect-hr/>
10. Woodberry, A. Virtual Reality Adds New Dimension to Employee Recruiting (Вудберри, А. Виртуальная реальность добавляет новое измерение в рекрутинг сотрудников). [Электронный ресурс]. / Журнал HR-статей TalentCulture. // Режим доступа — <https://talentculture.com/virtual-reality-adds-new-dimension-employee-recruiting/>

Перспективы внедрения больших данных в бизнесе

Бабанов Андрей Борисович, кандидат экономических наук, доцент;

Кадацкая Виктория Владимировна, студент

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

Большие данные — это то, что является обыденным в наши дни. Аналитика больших данных — это зачастую сложный процесс изучения больших данных для выявления информации, такой как скрытые закономерности, корреляции, рыночные тенденции и предпочтения клиентов, которые могут помочь организациям принимать обоснованные бизнес-решения. В статье представлены тенденции развития больших данных и представлено популярное программное обеспечение для бизнес-аналитики.

Ключевые слова: большие данные, оцифровка, бизнес-аналитика.

Люди становятся все более оцифрованными и используют больше данных и информации для анализа даже своей повседневной деятельности. Если раньше человек просто собирался поплавать, то теперь он точно знает, сколько калорий он будет сжигать, и другие статистические данные, такие как частота сердечных сокращений, частота пульса, время, расстояние и т. д. Все это и многое другое возможно с информацией, и кажется, что объем больших данных растет быстрыми темпами и с каждым днем проникает в различные сектора и отрасли. Большие данные становятся все больше.

Аналитика больших данных — это сложный процесс изучения больших данных для выявления информации, такой как скрытые закономерности, корреляции, рыночные тенденции и предпочтения клиентов, которые могут помочь организациям принимать обоснованные бизнес-решения.

В широком масштабе аналитические данные дают организациям возможность анализировать наборы данных и получение новой информации. Запросы бизнес-аналитики отвечают на основные вопросы о бизнес-операциях и производительности.

Аналитика больших данных — это форма расширенной аналитики, которая включает сложные приложения с такими элементами, как прогнозные модели, статистические алгоритмы и анализ «что, если» на основе систем аналитики.

Организации могут использовать системы и программное обеспечение для анализа больших данных, чтобы принимать решения на основе данных, которые могут улучшить результаты, связанные с бизнесом. Преимущества могут включать более эффективный маркетинг, новые возможности получения дохода, персонализацию клиентов и повышение операционной эффективности. При эффек-

тивной стратегии эти преимущества могут обеспечить конкурентные преимущества перед конкурентами [1].

Современное программное обеспечение для обслуживания клиентов уже может работать с огромными объемами данных для профилирования потребностей и поведения клиентов. Это помогает агентам лучше взаимодействовать с клиентами и повышает ценность общего обслуживания клиентов. Решения CRM работают с собственными наборами данных, чтобы улучшить профили клиентов. Ведущее программное обеспечение для маркетинга может собирать важную информацию о потенциальных клиентах, что позволяет маркетологам увеличить количество потенциальных клиентов и конверсию. Эти и другие примеры показывают, как большие данные решают бизнес-задачи с разных сторон [2].

По прогнозам ожидается, что глобальный рынок больших данных будет расти в **среднем на 22%** в течение с 2017 по 2030 год. При этом наибольший рост будет в секторе здравоохранения (**36%**), за которым последуют производство (**30%**) и финансовые услуги (**26%**) в период с 2018 по 2025 год (Рис 1) [3].

Большие данные таят в себе огромный потенциал. 99,5% собранных данных никогда не используются и не анализируются. Кроме того, менее 50% структурированных данных, собранных с помощью Интернета вещей, используются при принятии решений. Уже на данном этапе развития аналитики больших данных 79% руководителей считают, что отказ от использования больших данных приведет к банкротству, поэтому 83% компаний инвестируют в проекты с большими данными. По данным исследований, компании, использующие всю мощь больших данных, могут увеличить свою операционную маржу до 60% [4].

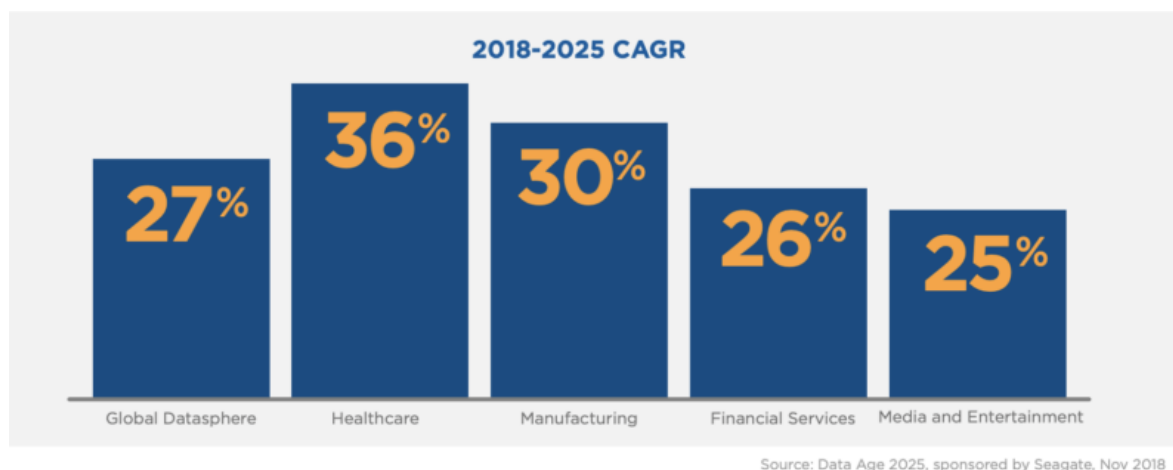


Рис. 1. Прогноз развития Больших данных в разных областях

Для бизнес-аналитики использую следующее программное обеспечение:

1. Sisense — это программное обеспечение для бизнес-аналитики, которое предоставляет аналитику корпоративного уровня. Идеально подходит для инженеров по обработке данных, разработчиков и аналитиков, он предлагает приложения бизнес-аналитики с белыми метками и интерактивные панели мониторинга, основанные на лучших отраслевых практиках.

2. Looker — это безопасная и управляемая платформа, которая предлагает более интеллектуальные возможности обработки данных. Он использует мультиоблачную стратегию для поддержки нескольких источников данных.

3. Periscope Data — это платформа бизнес-аналитики и визуализации данных, которая предоставляет современным компаниям ценные аналитические данные. Используя SQL, Python и R, он легко исследует и анализирует данные.

4. ReportPlus — это инструмент бизнес-аналитики с самообслуживанием, помогающий предприятиям принимать

бизнес-решения на основе данных. Он позволяет создавать, просматривать и обмениваться визуализациями данных.

5. QlikView — это платформа для комплексной интеграции данных и аналитики, которая использует машинный интеллект для более точного анализа. Он собирает данные из любого места и предоставляет вам готовые к анализу открытия.

Большие данные содержат длинный список статистических данных. Если бизнес работает с огромными объемами данных, их исследование поможет вести бизнес на долгие годы. В огромном массиве данных, хранящихся в базах данных, скрыта информация, которую можно использовать в своих интересах.

Это может быть открытие новой линейки продуктов или услуг с готовым рынком, о котором никто даже не слышал или новый способ ведения дел. С помощью разумного использования больших данных как инструмента для бизнеса, можно не только повысить производительность, но и вовремя занять перспективную нишу.

Литература:

1. Wesley Chai, Mark Labbe, Chaig Stedman- Big data analytics Режим доступа: <https://searchbusinessanalytics.techtarget.com/definition/big-data-analytics> Дата обращения: 29.03.2021 г.
2. 97 Big Data Statistics You Must Learn: 2020/2021 Market Share & Data Analysis // FinancesOnline Режим доступа: <https://financesonline.com/big-data-statistics/> Дата обращения: 27.03.2021 г.
3. Top 50 Big Data Statistics: Market Size, Importance & Benefits// AIMultiple Режим доступа: <https://research.aimultiple.com/big-data-stats/> Дата обращения: 27.03.2021 г.
4. 77+ Big Data Stats for the Big Future Ahead | Updated 2021// hosting tribunal Режим доступа: <https://hostingtribunal.com/blog/big-data-stats/> Дата обращения: 28.03.2021 г.

Основные модели формирования жизненного цикла проекта

Берсенева Валерий Сергеевич, эксперт по сертификации
Филиал АО «Группа «Илим» в г. Коряжма (Архангельская обл.)

Для успешного внедрения любого проекта организация должна принять решение о целесообразности его реализации посредством моделирования жизненного цикла проекта. Для этого используются определенные модели, которые будут описаны в данной статье.

Ключевые слова: менеджмент, модели жизненного цикла проекта, модель «водопад», итеративная модель, спиральная модель, инкрементная модель.

В процессе своего развития и реализации каждый проект проходит определённые состояния или стадии, приводящие к его логическому завершению. Данные стадии являются жизненным циклом проекта (далее по тексту — ЖЦП).

Методологию ЖЦП создавали зарубежные и отечественные ученые: Б. Боэм, Г. Л. Гант, М. Покровский, И. Мазур, Д. Новиков, К. Хелдман и др. Так, И. И. Мазур трактует ЖЦП как промежуток времени между моментом появления, зарождения проекта и моментом его ликвидации, завершения. [3, с. 33]

Стоит отметить, что перед началом внедрения каждого проекта организация должна принять решение о целесообразности его реализации, так как крупные проекты определяют дальнейшую деятельность компании.

М. С. Кальчук указывает, что ЖЦП довольно сложная, постоянно изменяющаяся структура. Это позволяет разделить все проекты на некие группы. Каждой из групп будет подходить своя модель управления. Соответственно, модель управления подбирается исходя из сущности проекта и его окружения. [2, с. 15]

При определении жизнеспособности проектов происходит сравнение нескольких вариантов одного проекта по его стоимости, прибыльности и срокам реализации. Для этого и происходит моделирование ЖЦП, оно может вестись на базе определенных моделей: классическая модель «водопада», итеративная модель, спиральная модель и посредством инкрементного метода. О вышеуказанных моделях и пойдет речь в данной статье.

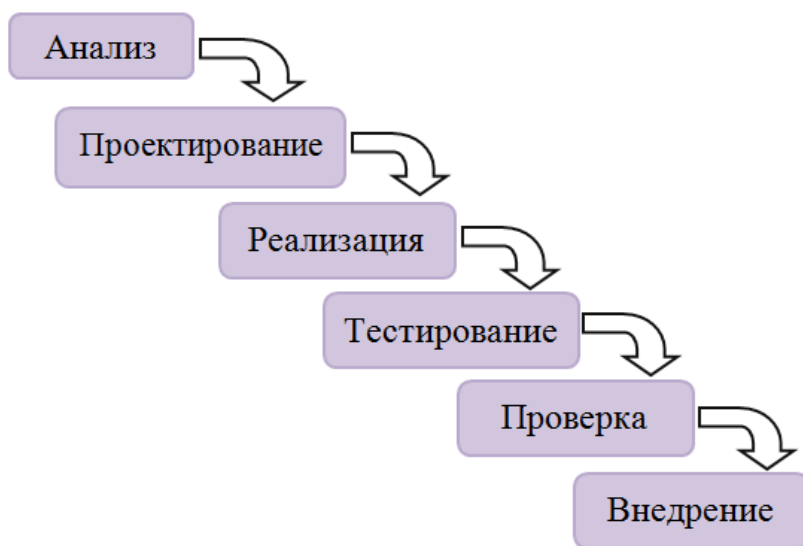


Рис. 1. Графическое изображение модели «водопада»

Моделирование ЖЦП по принципу «водопад». Данную модель можно встретить под названием «каскадная модель». На основании каскадной модели проект проходит следующие фазы: 1) анализ требований или исследований среды; 2) проектирование результата; 3) реализация проекта; 4) тестирование проекта; 5) проверка подпроектов и проекта в целом; 6) внедрение результатов. Проект проходит через каждую фазу поэтапно, при этом переход к следующей фазе может быть произведен только после полного и успешного завершения всех этапов предыдущей фазы (рис. 1).

Данная модель хоть и проста в своем применении, но имеет значительные недостатки, такие как: значительные затраты при необходимости возврата к уже выполненным этапам, низкая адаптивность к изменениям в деловой среде и другие. [4, с. 58]

Далее идет итеративная (с английского iteration — повторение) модель, более актуальная для сферы информационных технологий. В данной модели проект проходит один и тот же ЖЦП в каждой фазе развития, соответственно, работы выполняются параллельно с постоянным анализом полученных данных и корректировкой предыдущих этапов для достижения успешного конечного результата (рис. 2).

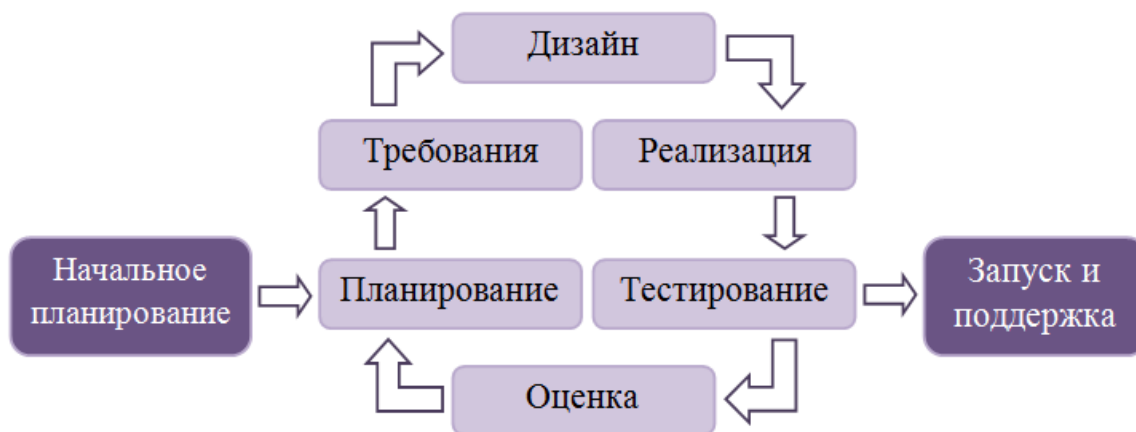


Рис. 2. Графическое изображение итеративной модели

Несмотря на положительные черты итеративной модели, такие как: небольшая команда участников разработки и равномерное распределение обязанностей в ней, быстрая адаптивность модели, важным недостатком является отсутствие точной оценки стоимости проекта.

Следующую модель Ю. Н. Арсеньев называет наиболее востребованной в настоящее время. Речь идет о спиральной модели ЖЦП. Данная модель была предложена Барри Боэмом в 1986 году и ее главная особенность, на то время, состояла в повышенном внимании к рискам.

Ю. Н. Арсеньев описывает сущность модели как — декомпозиция ЖЦП на определенные этапы и витки, на каждом из которых создается следующая стадия готовности продукта, и планируются работы для следующего витка. После каждого витка рассчитывается отношение эффективности к стоимости за время исполнения проекта [4, с. 58] (рис. 3). Стоит отметить, что детали проекта при использовании данной модели уточняются постепенно, что помогает определиться с наиболее успешным конечным вариантом действий.

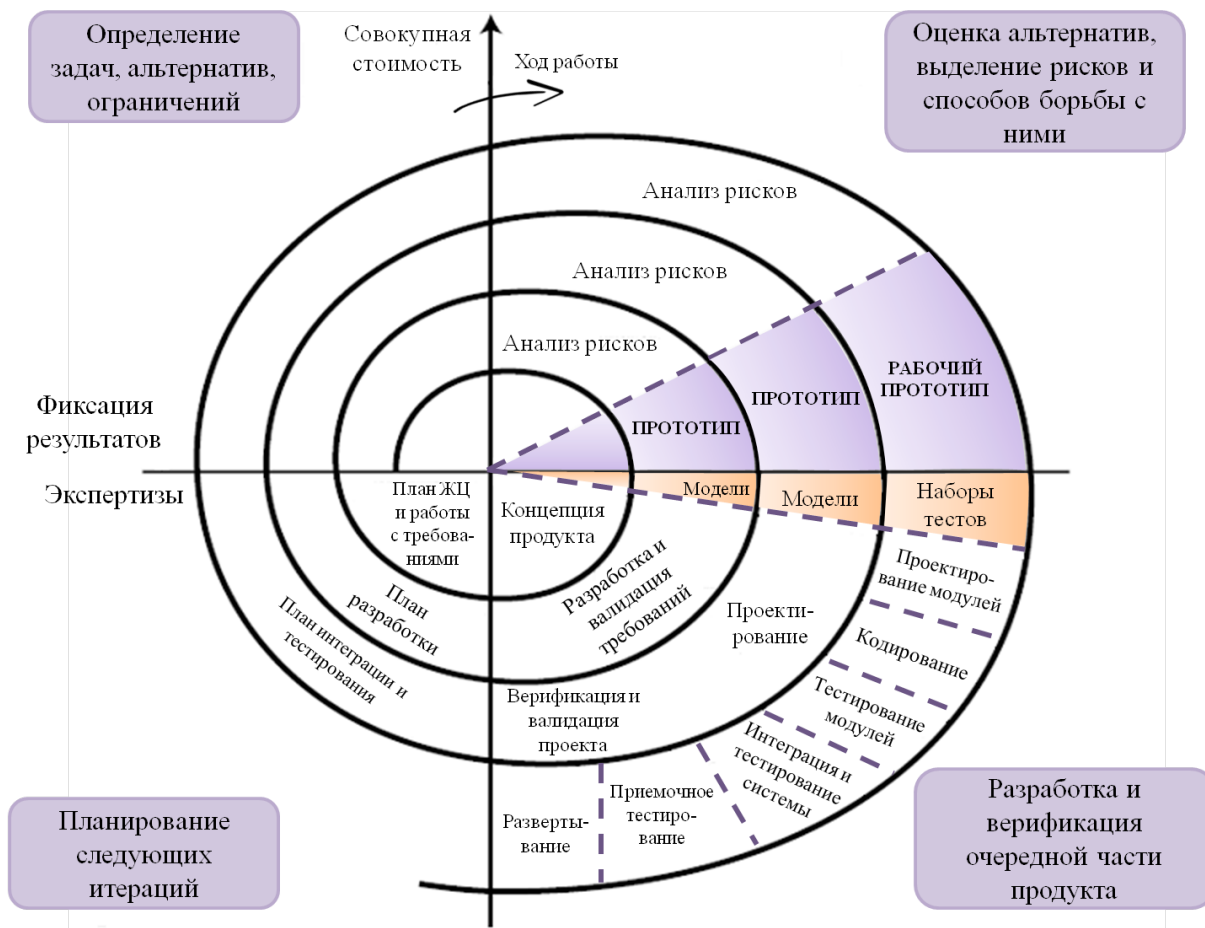


Рис. 3. Графическое изображение спиральной модели

Таким образом, можно выделить основные положительные и отрицательные черты использования данной модели. К первым стоит отнести достаточную гибкость данной модели, позволяющую вносить необходимые изменения и корректировки на любой стадии проекта, а также раннее выявление рисков. Отрицательными чертами являются: дороговизна в использовании, необходимость в привлечении узких специалистов и сложность в применении для крупномасштабных проектов.

Далее рассмотрим инкрементный метод моделирования ЖЦП. Можно заметить, что данный вид моделирования основывается на использовании инкрементов (с английского increment — увеличение). Сущность метода заключается в том, что принятие решений на протяжении всего ЖЦП разбиваются на множество очень мелких решений. [1, с. 100] В общем объеме работ выделяются мелкие составные детали, которые формируют промежуточный продукт (рис. 4).

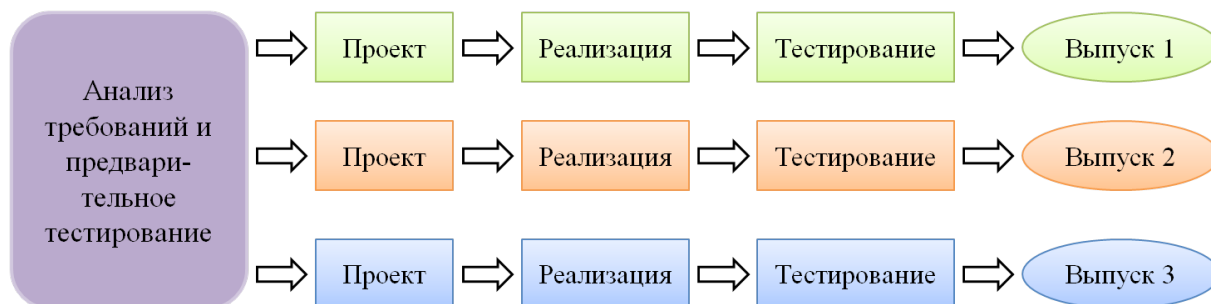


Рис. 4. Графическое изображение инкрементной модели

Положительными чертами инкрементной модели являются: наличие готового к использованию промежуточного продукта, возможность исправить определенную часть проекта в процессе работы, малочисленная команда проекта и достаточно простая схема управления рисками. При этом данная модель не гарантирует снижение затрат на выполнение проекта в случае появления ограничений, для ее разработки требуется привлечение высококвалифици-

цированных специалистов, а также не предусмотрены итерации в рамках каждого инкремента.

В заключении стоит отметить, что вышеперечисленные модели ЖЦП по-своему уникальны и имеют, как и положительные стороны, так и отрицательные, поэтому при выборе какой-либо между ними, стоит обязательно учитывать особенности проекта, пожелания заказчика, а также экономическую обстановку во время и в месте его реализации.

Литература:

1. Василенко И. В. «Моделирование этапов социального проектирования методом сетевого графа» // Дискурс. 2019. № 3 (29). С. 94–104.
2. Кальчук М. С. «Основные концепции моделирования проектов» // Российское предпринимательство. 2013. № 14 (236). С. 15–25.
3. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. / Управление проектами: Учебное пособие / под общ. ред. И. И. Мазура. Омега-Л. Москва. 2004. с. 664.
4. Управление проектами, программами. Том 1. Методология проектов: учебник / Ю. Н. Арсеньев, Т. Ю. Давыдова / под научн. ред. д. т. н. проф. Ю. Н. Арсеньева. Директ-Медиа. Москва, Берлин. 2021. 472 с.

Возможности и ограничения применения гибкого управления (agile) в государственном управлении

Катаева Елена Алексеевна, выпускник

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Пермский филиал

Статья посвящена вопросу применения проектных подходов в государственном управлении РФ. В работе рассматриваются теоретико-методологические основы классического проектного управления и гибких методологий проектного управления. Определяется специфика использования проектного управления характерная для сферы государственного управления, а также рассматриваются границы применения тех или иных методологий. Производится анализ норматив-правовой базы РФ для возможностей применения проектных подходов в государственном управлении.

На основе анализа экспертных интервью и кейсов применения гибких практик определяются границы и барьеры применения гибких методологий в сфере государственного управления РФ. В работе рассматриваются сферы и задачи, для которых необходимо применения конкретных методологий.

Ключевые слова: проектное управление в ГУ РФ, государственное управление, agile, проектное управление, проект.

Подобно тому, как организации коммерческого сектора приспосабливаются к меняющимся требованиям рынка, организации государственного сектора, регионы, города и муниципалитеты также вынуждены адаптировать государственные услуги не только к законодательным изменениям, но и к изменениям в восприятии государственных услуг.

Клиенты государственных учреждений, граждане и юридические лица нуждаются в быстрых, доступных и качественных услугах. Ситуация в частном секторе еще проще: есть по крайней мере одна основная мера успеха в бизнесе и, следовательно, норма прибыли.

Органы государственной власти, регионы, города и муниципалитеты обязаны усердно работать над ними, чтобы выйти на определенный уровень и сравнить этот уровень с уровнями других государственных органов. Цель состоит в том, чтобы этот уровень был одинаковым и единообразным для всех организаций.

Целью функционирования организаций государственного сектора является, в частности, удовлетворение потребностей других, а не их собственных, а общественные цели должны преобладать над экономическими целями. В основном это услуги, которые обеспечивают людям основные жизненные и социальные потребности, такие как здоровье, безопасность, варианты жилья, образование, культурная и социальная деятельность, социальные услуги, информация, взаимопомощь и т. д.

Классическое проектное управление в государственном управлении множества стран используется уже давно, так как все процессы организованы, упорядочены и соответствуют заявленным фазам проектного управления:

1. Инициирование;
2. Планирование;
3. Реализация;
4. Контроль;
5. Завершение.

Подобным образом принимались нормативно-правовые акты, разрабатывалось программное обеспечение для государственных нужд, принимался и во многих странах принимается государственный бюджет и многое другое.

Применение agile эффективно только в случаях, когда этого допускает Synefin framework Дэвида Сноудена.

В рамках данной теории существуют три группы задач — это:

- Текущие или же обычные задачи, решение которых уже сформировано, оно легко и понятно, поэтому использование гибких методологий (agile) не нужно;
- Сложные задачи, решение которых нужно спланировать и ни в коем случае не отступать от данного плана — это классический проектный менеджмент, и здесь также использование гибких методологий (agile) не нужно;
- Сложные задачи, в которых высокая неопределенность, и решение задач нужно искать, реализуя итерации, здесь уже должен использоваться чистый гибких методологий (agile).

Соответственно, именно при реализации третьей группы задач можно применять гибкие методологии (agile).

Говоря о задачах, которые можно решить с помощью гибких методологий (agile) — это:

1. Разработка абсолютно нового продукта, необходимого конкретной категории пользователей;
2. Создание продукта в сжатые сроки;
3. Изменение культуры участников (понимание готовности продукта, скорость, понимание необходимых характеристик и т. п.).

Гибкие методологии (agile) в государственном и муниципальном управлении необходимо применять в следующих случаях:

- при решении задач с высокой неопределенностью (например, поставлена задача разработки концепций и стратегий);
- постоянном изменении требований к готовому продукту (например, разработка инновационного продукта.);
- при условии постоянной демонстрации успехов.

В свою очередь, применение Agile-подхода нецелесообразно при:

- невозможности менять созданный продукт;
- куратор проекта не готов финансировать доработки;
- высока цена ошибки;

— высокая предсказуемость [6].

Сегодня agile реализуется только вместе с design thinking. Design thinking — это нелинейный итеративный процесс, который стремится понять пользователей, оспорить их предположения, опередить проблемы и создать инновационные решения для прототипирования и тестирования.

Этот метод состоит из 5 этапов — сопереживания, определения, идеации, прототипа и тестирования. Соответственно, он наиболее полезен, если вы хотите решить проблемы, которые плохо определены или неизвестны.

Таким образом, установлено, что на сегодняшний день в государственном управлении во многих странах применяются не только методы классического проектного управления, но и происходит активный процесс внедрения современных гибких методологий, которые наиболее адаптивны к постоянно меняющимся условиям окружающей среды.

Проектное управление в Российской Федерации получило свое развитие с принятием Постановления Правительства РФ от 15 октября 2016 г. № 1050 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации».

Параллельно принятию данного Постановления было принято 29 программ и проектов, которые необходимо было реализовать.

Предпосылками для этого стали:

1. Реализация неприоритетных проектов;
2. Не достижение ключевых показателей проектов;
3. Неграмотное и неэффективное межведомственное взаимодействие;
4. Экономическая и политическая нестабильность;
5. Срыв сроков по проектам;
6. Неэффективное использование ресурсов [12].

На сегодняшний день основополагающим является Постановление Правительства РФ от 31 октября 2018 г. № 1288 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации», закрепившее в себе функционально-распределительные аспекты относительно Правительства РФ.

К кейсам по использованию Waterfall на государственном уровне можно отнести следующие:

1. Опыт Белгородской области;

В 2010 году при поддержке Губернатора Белгородской области началось внедрение проектного управления ввиду следующих причин: срыв сроков, перерасход ресурсов, не достижение поставленных целей и сильнейшая бюрократизация процессов.

Отметим, что в Белгородской области изначально:

- отсутствовала правовая база;
- отсутствовала информационная система управления проектами;
- государственные и муниципальные служащие не обладали необходимыми для проектного управления компетенциями;
- отсутствовали формализованные требования к жизненным фазам проекта.

Но при том, что в области были реализованы описанные нами действия, система проектного управления была реализована грамотно и переход был успешен.

2. Опыт Рязанской области;

На сегодняшний день в Рязанской области реализуется проект относительно внедрения проектного управления в государственные органы области. Основная цель проекта — повышение уровня проектной зрелости.

На сегодняшний момент система процессов проектного управления в исполнительных органах государственной власти Рязанской области насчитывает более 100 подпроцессов.

Относительно организационно-ролевой структуры можно отметить, что она намного сложнее, чем в Белгородской области и включает множество рабочих групп.

К неуспешным кейсам можно отнести проект по замене бумажных паспортов на электронные. Проект, к сожалению, был неудачным, что и стало причиной развития гибкого проектного управления в РФ.

Можно сказать, что с 2017 года в государственное и муниципальное управление РФ происходит постепенное внедрение гибких методологий (agile). Однако, этот опыт носит бессистемный характер и связан в большей степени с решениями конкретного руководителя, а не системы в целом.

Начнем с того, что 12 апреля 2017 года при Президиуме Совета при Президенте РФ [2] по стратегическому развитию и приоритетным проектам появилась подгруппа по применению гибких подходов в государственных проектах, действует данная подгруппа под патронажем рабочей группы по развитию проектной деятельности, подгруппа состоит из федеральных и региональных органов власти, а также бизнеса, включая интеграторов.

Соответственно, можно было говорить о некоей федеральной поддержке применения и внедрения гибких методологий (agile) в управлении государством, которой на сегодняшний день, к сожалению, нет в связи со сменой руководства Федерального проектного офиса.

Целью данной подгруппы являлась необходимость повышения эффективности работы органов власти за счет применения гибких практик, которые уже значительно рекомендовали себя в частном и коммерческом секторах, в первую очередь, здесь идет речь о применении таких подходов именно в сфере IT проектов [9]. Основной задачей подгруппы стало изучение и совершенствование нормативно-правовой базы с целью устранения барьеров для применения гибких методологий (agile) в государственных проектах, чем они сейчас и занимаются.

Следует отметить, что использование гибких методологий в сфере государственного управления имеет значимый ряд преимуществ. Например, это ускорение внедрения ИТ-систем и повышение эффективности работы, так отмечает руководитель подгруппы, Agile-коуч и управляющий Scrum Trek — Иван Александрович Дубровин, также среди других преимуществ можно отметить приток ква-

лифицированных специалистов на работу в государственные структуры.

Благодаря применению гибких подходов в государственном управлении, можно как повысить эффективность работы государственных и муниципальных органов, так и напротив снизить, и далее будут приведены кейсы использования гибких методологий (agile) в государственном секторе Российской Федерации начиная с федерального уровня, заканчивая муниципальным.

Одним из первых кейсов стоит рассмотреть внедрение гибких практик Ивановой С. А. в Центральном банке РФ (далее — ЦБ РФ) в 2017 году, что существенно сказалось на повышении эффективности реализации проектов, произошло сокращение сроков реализации проектов, а также было выстроено управление потоком задач. Иванова С. А. отмечает, что одним из положительных достижений внедрения гибких методологий (agile) является гарантированное получение результата, что достигается быстро, прозрачно и эффективно.

После применения гибких практик в деятельность ЦБ РФ респондентом отмечается повышение вовлеченности сотрудников в деятельность банка, повышение прозрачности и открытости, управляемость изменений, увеличилась скорость поставки продукта и внедрения изменений. Светлана Александровна отмечает, что результат теперь достигается примерно на 40–50% быстрее. Одним из важнейших результатов является улучшение кросс-функционального взаимодействия.

Следующем кейсом применения гибких методологий будет рассмотрен опыт Рязанской области по применению одной из методологий Agile — Lean (бережливое управление).

Правительство Рязанской области включили в свое управление принципы бережливого управления, что позволило проанализировать процесс прохождения конкретного документа в Министерстве здравоохранения, Министерстве образования и науки, Министерстве социального развития и Министерстве территориального развития, определили, где задерживается документ и снизили время подготовки документа с 35 до 8 дней.

В другом ведомстве, используя Lean, время подписания документа снизилось с 6,5 часов до двух минут. Данный результат был достигнут путем внедрения электронной системы подписания документов, разработанной с помощью применения гибких методологий, при этом, данное решение было исполнено в рамках закона.

Экономическая выгода от использования бережливого управления составила 4 миллиона рублей в год.

Следующий пример — это использование гибких методологий (agile) в Белгородской области, которую мы ранее изучали. Белгородская область является достаточно интересной для исследования, так как на сегодняшний день они используют бережливое управление в 55 государственных и муниципальных проектах, используя Kanban, стендапы и 5С. 5С — это инструмент организации рабочего места, где сортируется и убирается то, что не используется, под-

держивается чистота порядок, создаются стандарты контроля рабочего места.

Что очень важно, регион является единственным в России, который имеет нормативную базу, регламентирующую применение гибких методологий (agile). Нормативно-правовая база включает в себя:

1) Положение о бережливом управлении в органах исполнительной власти и государственных органах Белгородской области;

Положение утверждено в рамках Постановления Правительства Белгородской области от 28 мая 2018 года № 161-пп.

Согласно этому положению, внедрение бережливого управления в деятельность органов власти области осуществляется в несколько этапов:

- диагностика корпоративной культуры органов власти области;

Данный момент очень важен, так как основным «тормозом» к внедрению Agile в государственном управлении является именно корпоративная культура органа власти.

- обучение сотрудников органов власти области основам бережливого управления;

- внедрение инструментов бережливого управления в деятельность органов власти области;

К инструментам бережливого управления Постановление относит доску задач (kanban), стендапы, доску визуализации, 5С и картирование процессов [6].

Под картированием процессов власти определяют схему, что отображает каждый этап движения материальных и информационных потоков для совершенствования текущего процесса и его приближения к оптимальному состоянию [6]. В свою очередь доской визуализации называется доска, на которой представлены формулировка миссии, стратегических целей и показателей эффективности деятельности органа власти области [6].

- инициация и реализация бережливых проектов [6].

2) Методические рекомендации по проведению диагностики корпоративной культуры в органах исполнительной власти, государственных органах области;

3) Методические рекомендации по проведению картирования процессов в органах исполнительной власти, государственных органах области;

4) Методические рекомендации по работе с доской задач и проведению совещаний в формате 15-минутной ежедневной встречи у доски задач в органах исполнительной власти, государственных органах области [37, с. 201].

Также, что отличает Белгородскую область, регион имеет областной бережливый офис.

Путем использования бережливого управления Администрация губернатора Белгородской области добилась следующих результатов:

- снижение на 34% времени редактирования проектов НПА, сегодня оно составляет 44 дня. Соответственно, произошло и повышение удовлетворенности сотрудников ОМВ и ГО сроками проверки проектов правовых актов;

- снижение на 98% времени организации работы по приему отчетной информации от НКО, реализующих социально-значимые проекты до 53 минут, таким образом произошло повышение качества подготовленных отчетов;
- снижение времени первичного приема граждан с целью трудоустройства с 2 часов до 20 минут путем приобретения календаря с возможностью просмотра текущей даты, приобретения стойки для заполнения документов, внедрения системы 5S и разработки памятки для посетителей.

Другим примером является внедрение Смирновым С. С. из Санкт-Петербургского информационно-аналитического центра в провальный проект по автоматизации деятельности государственного ведомства гибких методологий (agile). Благодаря использованию гибких практик проект был реанимирован и спустя 3 года предыдущих неудач подрядчика по исполнению данного государственного заказа, Сергеем был выдан готовый продукт.

Смирнов С. С. сформировал scrum team, в который вошли разработчики ПО, психолог для общения с людьми и налаживания контакта с ними, так как из-за неудач предыдущего подрядчика, народ не шел на контакт, маркетолог и тестировщик. Данная команда за полгода, используя в своей работе спринты длительностью в месяц, вывели проект из кризиса, предоставляя после каждого спринта готовый продукт.

Следующий пример уже на муниципальном уровне — это пример города Самары, где Крюнькин Е. А., начальник управления ПФР в Кировском и промышленных районах, собрав разнопрофильную команду (юрист, IT-специалист, консультант), и внедрив Scrum и Kanban снизили время ожидания посетителей с 15 до 2 минут, а сроки оказания услуг с 30 до 10 дней.

Авторам исследования в рамках конференции НИУ ВШЭ «Управление проектами» удалось провести интервью с Крюнькиным Е. А., который отметил, что под его руководством с использованием гибких методологий (agile) реализован следующий ряд проектов для государственных и муниципальных органов:

- Создание гибридного метода Lean&СамарAgile.
- Метод используется с целью трансформации государственного учреждения в организацию, отвечающую современным требованиям социального государства.
- «Кадросфера» — социальная экосистема.
- Данный проект разработан на основе Lean&СамарAgile совместно с региональным ресурсным центром Самарской области;
- Межведомственный проект «Индивидуальная программа реабилитации (абилитации)»;
- Проект был реализован совместно с Правительством Самарской области.
- Зимняя школа «Я профессионал»;
- Лидер 21 века;

— Данные проекты являются обучающими площадками, в которые входят тренинги по гибким методологиям (agile) для государственных служащих.

— Программы обучения (совместно с РАНХиГС) муниципальных служащих;

Программа содержит в себе обучающий курс, в который входит блок по гибким методологиям.

— Межведомственное взаимодействие МФЦ и ПФР на основе agile по разработке автоматизированной системы по передачи электронных документов;

— Создание и подготовка социальных проектов (с нуля: от создания команды до реализации проекта).

Таким образом, мы видим обширный ряд кейсов. При этом обучение государственных и муниципальных служащих в Московской, Самарской и Белгородской областях основам гибких методологий (agile) пользуется популярностью.

И заключительный кейс — это применение Kanban в государственной корпорации «Росгеология» в период с сентября по декабрь 2018 года.

Так, главный юрист на уровне своего Департамента начал внедрение Agile, применяя доску визуализации и ежедневные стендапы.

Сотрудники каждое утро задавали себе следующие вопросы:

1. Что у меня есть в работе?
2. Что я делал вчера?
3. С какими сложностями столкнулся?
4. Что я буду делать сегодня?

Первое время это было эффективно, так как каждый знает, чем занимается и руководитель в том числе. Однако далее пошли проблемы:

— Сотрудники воспринимали данный подход к управлению еще одним способом их контроля;

— Руководители восприняли применение гибких методологий (agile), как способ замены существующей системы документооборота.

Сразу отметим, что автор исследования считает, что Kanban является одной из гибких методологий (agile), и он имеет преимущество перед другими подходами — Kanban можно внедрить в существующую систему управления без изменения ее устоявшегося вида.

На сегодняшний день гибкие методологии (agile) в свою деятельность внедряют Счетная палата Российской Федерации, Министерство финансов Российской Федерации.

5) Выше был перечислен ряд кейсов, большинство из них оказались позитивными. При этом гибкие методологии (agile) ни в коем случае нельзя применять относительно всех задач, так как это значительно снизит производительность государственного и муниципального органа. Поэтому необходимо четкое осознание, при решении каких задач гибкие методологии (agile) будут эффективны, а при каких нет [34, с. 78].

Таким образом, в заключении параграфа хотелось бы выделить на основании изученного российского опыта пре-

имущества использования гибких методологий (agile) в государственном секторе:

- Экономия финансовых средств;
- Повышение эффективности деятельности сотрудников;
- Ускорение процессов в органах власти;
- Повышение информационной открытости органов власти;
- Наиболее эффективная организация рабочего процесса.

С целью определения области применения технологий гибкого управления в государственном секторе авторы:

- провели интервьюирование более чем с 20 Agile-коучами в секторе государственного управления;
- проанализировали представленный в предыдущих параграфах опыт использования гибких методологий (agile);
- ознакомились с теорией Synefin framework Дэвида Сноудена и теорией спиральной динамики Клера Грейвза.

Начнем с того, что внедрить гибкие методологии (agile) в управленческую деятельность организации удастся далеко не всегда, так как существует ряд объективных ограничений.

Основные из них — это корпоративная культура, расходящаяся с Agile-ценностями и недостаточные навыки и опыт использования Agile-подходов, страх ошибки и невозможность легального изменения бюджета и годовых планов.

Также стоит отметить, в государственной среде существуют противоречия использованию гибких методологий (agile) традиции, преодоление которых требует существенных усилий, своеобразным «тормозом» на пути внедрения гибких методологий (agile) можно считать:

- неконкретность формулировок результатов;
- плавающие сроки разработки;
- сложность оценки трудозатрат, стоимости реализации IT-решений;
- невозможность повсеместного быстрого финансирования;
- отсутствие плана коммуникаций и реагирования на риски [26].

Это отмечает и руководитель подгруппы по применению гибких подходов в государственных проектах при Президиуме Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и приоритетным проектам Дубровин И. А., с которым исследователи разговаривали и относительно зарубежного опыта.

Иван Александрович отмечает, что на сегодняшний день в России одним из основных барьеров для эффективного применения гибких подходов служит нормативно-правовая база, соответственно, остро необходимы изменения в существующих нормативно-правовых актах.

Постановление Правительства РФ от 6 июля 2015 г. № 676 «О требованиях к порядку создания, развития, ввода

в эксплуатацию, эксплуатации и вывода из эксплуатации государственных информационных систем», так как данный нормативно правовой акт содержит положения классического проектного менеджмента, который был придуман в 70-х гг. и оставался актуальным до 90-х годов.

Изменения следует подвергнуть также ГОСТ 34, так как он декларирует каскадную парадигму — комплекс рекомендательных стандартов на автоматизированные системы и стадии их создания, что существенно затрудняет использование гибких подходов.

Иван Александрович Дубровин более 10 лет занимается внедрением гибких методологий (agile) в государственном секторе, и в ходе интервьюирования, он отмечает, что гибкие подходы неприменимы ко всей государственной деятельности, их нельзя применять повсеместно, так как это будет просто неэффективно. Респондент также отмечает, что гибкие практики могут эффективно использоваться, только если в них будут заинтересовано как высшее, так и нижнее руководство, так как директива и инициатива снизу ни к чему хорошему не приведут.

На вопрос возможности и необходимости применения гибких методологий (agile) в государственном и муниципальном управлении, Иван сослался на теорию Synefin framework Дэвида Сноудена. В рамках данной теории существуют три группы задач — это:

- Текущие или же обычные задачи, решение которых уже сформировано, оно легко и понятно, поэтому использование гибких методологий (agile) не нужно;
- Сложные задачи, решение которых нужно спланировать и ни в коем случае не отступать от данного плана — это классический проектный менеджмент, и здесь также использование гибких методологий (agile) не нужно;
- Сложные задачи, в которых высокая неопределенность, и решение задач нужно искать, реализуя итерации, здесь уже должен использоваться чистый гибких методологий (agile).

Исходя из предложенной теории, можно сделать вывод о том, что гибкие подходы будут эффективны только при реализации третьей группы задач.

Достаточно интересную точку зрения относительно данного вопроса имеет Крюнькин Е. А., который говорит, что гибкие методологии (agile) в государственном управлении должны применяться при внедрении IT-систем, оказании государственных услуг и социальном проектировании.

Егор Алексеевич утверждает, что, используя гибкие методологии (agile) в государственном управлении, мы получим продукт, необходимый конечному потребителю и организуем взаимодействие между разработчиками, потребителями и людьми, принимающими решения.

На вопрос о барьерах при внедрении гибких методологий (agile) Егор Алексеевич перечислил следующие:

- Незаинтересованность руководителей учреждений во внедрении новых проектных методов;
- В случае директивы внедрения гибких методологий (agile) сверху, менеджеры среднего уровня окажут со-

	Текущие операции	Краткосрочные задачи	Среднесрочные задачи	Долгосрочные задачи	Простые задачи	Сложные задачи	Инновационные задачи
Невозможность единолично справиться с работой	Operation	Waterfall/Agile	Waterfall/Agile	Waterfall/Agile	Waterfall	Waterfall/Agile	Agile
Отсутствие технологии создания продукта	-	Waterfall/Agile	Agile	Agile	Waterfall/Agile	Agile	Agile
Ограниченный бюджет	Operation	Operation/Waterfall	Waterfall	Waterfall	Operation	Waterfall	Waterfall
Ограниченные сроки	Operation	Operation/Waterfall	Waterfall	Waterfall	Waterfall	Waterfall	Waterfall/Agile

* Сост. автором.

Наверное, необходимо пояснить ряд решений относительно применения Operation, Waterfall и Agile.

Operation должны применяться в случаях, когда механизм полностью отработан, он четок, ясен и понятен. Из матрицы мы видим, что это все текущие задачи, задачи, критерии к которым понятны и ясны и так далее.

Waterfall должен быть применен в случаях опять же отработанности механизма. Однако достижение конечной цели деятельности возможно лишь при четком следовании последовательности этапов: инициация, планирование, реализация, завершение.

Что касается Agile, он должен применяться в случаях высокой неопределенности: отсутствия представления о готовом продукте, отсутствия технологии его создания и постоянном изменении критериев к готовому продукту. Также

он может быть использован в ряде случаев, где невозможно единолично справиться с работой.

Также в матрице отражены случаи, в которых можно применять несколько подходов: Waterfall/Agile, Operation/Waterfall. Выбор определенной технологии зависит от специфики ситуации.

Задачи с отсутствием готовой технологии, частым изменением требований к готовому продукту и отсутствием представления о нем в рамках текущих задач не решаются, именно поэтому на этих местах мы видим прочерки.

Таким образом, мы определили задачи, которые можно решить с помощью гибких методологий (agile) на основе данной матрицы. Причем критериев может быть несколько и нужно их соотносить между собой.

Литература:

1. Указ Президента Российской Федерации от 30.06.2016 г. № 306 «О Совете при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам» [Электронный ресурс] // URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/40945>
2. Постановление Правительства РФ от 31 октября 2018 г. № 1288 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» [Электронный ресурс] // URL: <https://study.garant.ru/#/document/72093040/paragraph/1/highlight/2>
3. ГОСТ Р 54870–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов». [Электронный ресурс] // URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200089605>
4. ГОСТ Р 54869–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом» [Электронный ресурс] // URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-54869-2011>
5. ГОСТ Р 54871-2011 «Требования к управлению программой» [Электронный ресурс] // URL: <http://primorsky.ru/upload/medialibrary/285/2859769aa42391e7c3338121af4c4fb1.pdf>
6. Постановление Правительства Белгородской области от 28 мая 2018 года № 161-пп «Об утверждении Положения о бережливом управлении в органах исполнительной власти и государственных органах Белгородской области» [Электронный ресурс] // URL: <http://docs.cntd.ru/document/550110788>
7. Agile Alliance. [Электронный ресурс] // URL: <https://www.agilealliance.org/>
8. Agile in Government [Электронный ресурс] // URL: <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/industry/public-sector/agile-in-government.html>
9. Agile в государственных проектах. [Электронный ресурс] // URL: <https://www.savkinks.ru/gosagile.htm>
10. Agile-манифест разработки программного обеспечения. [Электронный ресурс] // URL: <https://agilemanifesto.org/iso/ru/manifesto.html>

11. Altukhova N. F., Vasileva E. V., Slavin B. B. Concept for a new approach to project management in the activities of public servants. [Электронный ресурс] // URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28113031>
12. Bicknell D. Canada launches its own version of GCS // Government Computing. 19.07.2017. [Электронный ресурс] // URL: <http://centralgovernment.governmentcomputing.com/news/canadalaunches-its-own-version-of-gds-5875258>
13. Destination 2020. Government of Canada Publications. 2014. [Электронный ресурс] // URL: http://publications.gc.ca/collections/collection_2014/bcp-pco/CP22-100-2014-fra.pdf
14. Eckstein Jutta. Scaling agile processes: agile software development in large projects [Электронный ресурс] // URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=1394738>
15. Enterprise Agile Russia. [Электронный ресурс] // URL: <https://www.facebook.com/>
16. Lundqvist M., Olesen P. From waterfall to agile: How a public-sector agency successfully changed its system development approach to become digital // Business Technology Office and Public Sector: McKinsey&Company.
17. Mezentseva E. M., Korunov V. M. What is Agile? [Электронный ресурс] // URL: [https://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_43/Mezenceva%20E.%20M%20\(Informacionnye%20i%20kommunikativnye%20tehnologii\).pdf](https://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_43/Mezenceva%20E.%20M%20(Informacionnye%20i%20kommunikativnye%20tehnologii).pdf)
18. Rigby D. K., Sutherland J., Takeuchi, H. The Secret History of Agile Innovation. Harvard Business Review — 2016. — № 4. [Электронный ресурс] // URL: <https://hbr.org/2016/04/the-secret-history-of-agile-innovation>
19. Ruby S., Thomas D., Hansson D. H. Agile Web Development with Rails [Электронный ресурс] // URL: <http://komar.bitcheese.net/files/Ruby%20S.,%20Thomas%20D.,%20Heinemeier%20Hansson%20D.%20-%20Agile%20Web%20Development%20with%20Rails,%204th%20Edition,%20Rails%203.2%20%28The%20Pragmatic%20Programmers%29%20-%202011.pdf>
20. Ruby S., Thomas D., Hansson D. H. Agile Web Development with Rails, 2007. [Электронный ресурс] // URL: <http://komar.bitcheese.net/files/Ruby%20S.,%20Thomas%20D.,%20Heinemeier%20Hansson%20D.%20-%20Agile%20Web%20Development%20with%20Rails,%204th%20Edition,%20Rails%203.2%20%28The%20Pragmatic%20Programmers%29%20-%202011.pdf>
21. Scrum Украина. [Электронный ресурс] // URL: <https://www.scrum.ua/materials>
22. Viechnicki P., Kelkar M. Agile by the numbers. A data analysis of Agile development in the US federal government [Электронный ресурс] // URL: <https://dupress.deloitte.com/dup-us-en/industry/publicsector/agile-in-government.html>
23. Бауэн Д. А. Формальные методы в agile-разработке [Электронный ресурс] // URL: <https://www.osp.ru/os/2014/09/13043851/>
24. Елесина М. В. Анализ зарубежного опыта применения гибких методов управления [Электронный ресурс] // URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_35311294_59168984.pdf
25. Инюшин В. И. Agile-подход в управлении проектами. [Электронный ресурс] // URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_32715777_43481881.pdf
26. Ключевые факторы успеха Agile-трансформации. [Электронный ресурс] // URL: <https://scrumtrek.ru/blog/klyuchevye-factory-uspeha-agile-transformatsii/>
27. Кокшаров А. В. Особенности ведения проектов по разработке по с использованием гибкой методологии разработки. [Электронный ресурс] // URL: http://www.magisterjournal.ru/docs/VM50_1.pdf
28. Левадний Н. А. Особенности внедрения гибких методологий управления IT-проектами в государственном секторе // Проблемы экономики и менеджмента. — 2017. — № 4 (68). [Электронный ресурс] // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-vnedreniya-gibkih-metodologiy-upravleniya-it-proektami-v-gosudarstvennom-sektore>
29. Лопатин Д. Н. Agile — новый уровень мотивации в менеджменте. Динамика систем, механизмов и машин // Издательство: Омский государственный технический университет (Омск), 2018. — № 1. [Электронный ресурс] // URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21724879>
30. Международный опыт применения Agile в государственных органах. [Электронный ресурс] // URL: <http://docplayer.ru/26752081-Mezhdunarodnyu-opyt-primeneniyaagile-v-gosudarstvennyh-organizaciyah.html>
31. Мирилю. О. М. Канбан как направление гибкой методологии agile для разработки программного обеспечения. [Электронный ресурс] // URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_26160633_44136941.pdf
32. Митягин С. А. Agile Smart Cities. Подход к мягкому внедрению умного города на основе приоритетов и потребностей жителей [Электронный ресурс] // URL: https://itforum.admhmao.ru/upload/iblock/2df/3.-khmao-it_forum-mityagin.pdf
33. Мухин К. Ю. Новая эра Agile: есть ли будущее у традиционных подходов в управлении проектами [Электронный ресурс] // URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_32672167_45063912.pdf
34. Ожаровский. А. И. Границы и особенности применения Agile. [Электронный ресурс] // URL: <https://agilemanifesto.org/iso/ru/manifesto.html>
35. Отчет об исследовании Agile в России 2017. [Электронный ресурс] // URL: <https://scrumtrek.ru/userfiles/reports/AgileSurvey17.pdf>

36. Отчет об исследовании Agile в России 2018. [Электронный ресурс] // URL: <https://scrumtrek.ru/userfiles/reports/AgileSurvey18.pdf>
37. Прохоренко А. С. Проблемы внедрения и использования гибкой методологии agile в организациях [Электронный ресурс] // URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_32407843_61484353.pdf
38. Савкин К. А. Agile в государственных проектах [Электронный ресурс] // URL: <https://www.savkinks.ru/gosagile.htm>
39. Симанов М. Д., Бородин Г. А. Agile по-русски. [Электронный ресурс] // URL: https://modern-j.ru/domains_data/files/30/Simanov%20M.%20D.%20OSNOVNOY%20RAZDEL.pdf
40. Тренинги по agile, scrum, kanban, agile-трансформация компаний. [Электронный ресурс] // URL: <https://scrumtrek.ru/>
41. Шерон Ф. А. Шесть универсальных принципов agile-разработки. [Электронный ресурс] // URL: <https://www.osp.ru/cio/2015/08/13047414/>
42. Методические рекомендации по применению гибких (Agile) подходов в проектах органов государственной власти, не требующих привлечения подрядных организаций // Личный архив автора.

Оптимизация организационной структуры на предприятиях нефтегазовой отрасли

Моисеева Анастасия Александровна, студент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В статье рассматриваются особенности совершенствования организационных структур на предприятиях нефтегазодобывающего комплекса. В настоящее время в условиях развития рыночной экономики появляется достаточно большое количество различных видов и форм хозяйственной деятельности. В связи с этим создаются новые усовершенствованные организационные структуры, наиболее адаптированные к нынешней ситуации в мировом хозяйстве и позволяющие компаниям максимально эффективно достигать свои цели.

Ключевые слова: нефтяная отрасль, организационная структура, нефтегазовая компания.

Эффективная работа любой компании прямо зависит от правильно подобранной организационной структуры.

Под организационной структурой следует понимать совокупность связанных элементов (подразделений, отделов), в рамках которых распределяются задачи и ответственность между должностными лицами и их руководителями. [1]

Организационная структура отражает функциональное разделение труда и объем полномочий сотрудников, что позволяет преодолевать разногласия, придерживаться

порядка в принятии сложных решений и достигать намеченных целей.

Несмотря на то, что в современном мире происходит переориентация с нефтегазового сектора на IT технологии и многие эксперты полагают, что будущее сырьевой отрасли под угрозой, статистика от Министерства энергетики говорит нам обратное.

На сегодняшний день доходы от топливно-энергетического комплекса преобладают в общей структуре доходов, а объем добываемого нефтяного сырья растет. По сравнению с 2018 г. данный показатель в 2019 г. вырос на 0,9% (Рис. 1).

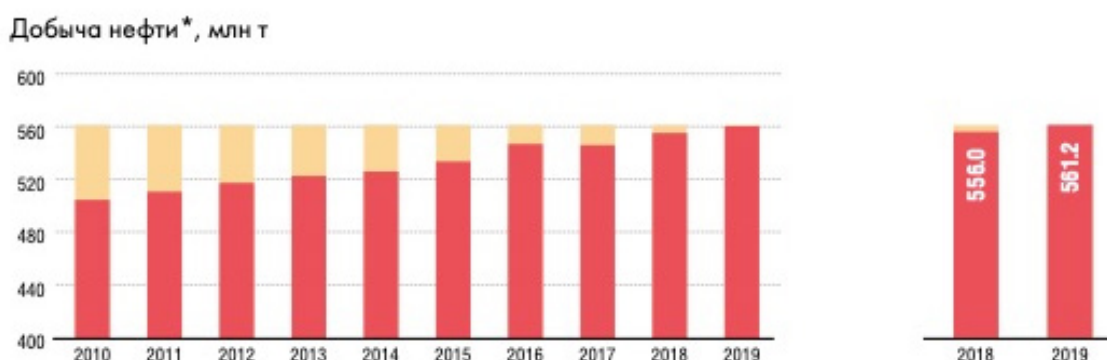


Рис. 1. Добыча нефти и газового конденсата в России в 2010–2019 гг., млн т

Для того, чтобы оставаться передовой отраслью, несмотря на санкции, геополитическую обстановку, а также падение цен, компаниям просто необходимо создавать новые организационные инструменты управления. Это позволит получить конкурентные преимущества, оперативно реагировать на негативные тенденции и адаптироваться к резким и порой непредсказуемым изменениям на рынке. [2]

В России в компаниях НГК наиболее распространенной организационной структурой является линейно-функциональная структура. Такая структура подразумевает под собой «шахтный принцип» построения системы служб.

Основными плюсами такой структуры являются освобождение линейных руководителей от решения многих вопросов и построение связей «руководитель — подчинённый» по иерархической лестнице (при которых каждый работник подчинен только одному руководителю). [3]

В качестве преимуществ линейно-функциональной структуры можно также привести:

- 1) Быстрота реакции в ответ на прямые приказания (исполнение приказов и указаний руководства происходит незамедлительно;
- 2) Четкое разграничение ответственности;
- 3) Высокая компетентность специалистов, отвечающих за конкретные функции.

Недостатки:

- 1) Большая нагрузка на руководителей;
- 2) Узкая специализация сотрудников, которая сужает их горизонт видения деятельности компании;
- 3) Каждое звено заинтересовано в достижении своей узкой цели, а не общей цели фирмы;
- 4) Долгое принятие решений (из-за необходимости согласования).

Литература:

1. Голенок, А. М. Оценка результативности процессов системы менеджмента качества / А. М. Голенок, Е. Б. Чарушина. — Текст: непосредственный // Всероссийская научно-техническая конференция, посвященная 90-летию Росстандартам 170-летию метрологической службы России. — Омск: Статья в сборнике трудов конференции, 2015. — С. 198–200.
2. Захарова, О. Л. Совершенствование и оптимизация организационных структур на современном этапе / О. Л. Захарова. — Текст: непосредственный // Евразийский научный журнал. — 2016. — № 8. — С. 10–12.
3. Виды организационных структур управления. — Текст: электронный // Студопедия: [сайт]. — URL: https://studopedia.ru/3_44592_vidi-organizatsionnih-struktur-upravleniya.html (дата обращения: 04.07.2021).
4. Организационные структуры управления. — Текст: электронный // Архив студенческих работ: [сайт]. — URL: https://vuzlit.ru/26422/organizatsionnye_struktury_upravleniya#23 (дата обращения: 04.07.2021).
5. Сергеев И. В. Экономика предприятия: Учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2004.

Обычно в данной структуре существуют типичные уровни управления: высший (директор), средний (заместители директоров, отделы), низший (группы, бригады и т. д.).

Существуют линейные и горизонтальные руководители. У линейных руководителей сосредоточена вся власть в руках, и они несут ответственность за деятельность всего управляемого ими объекта, функциональные руководители координируют, контролируют и отвечают за результаты выполнения только одной определенной функции (пример функционального руководителя — главный технолог). [4]

Линейно-функциональная структура управления типична больше для предприятий, где имеется устойчивый процесс производства. Нефтяная отрасль на сегодняшний день не является стабильной, т. к. вопрос о связи экономической нестабильности, как было сказано выше, очень актуален.

Целесообразно было бы перейти на другую организационную структуру, например, дивизиональную или ввести систему создания проектных групп во время кризиса.

В дивизиональной структуре подразделениям достается некоторая свобода и самостоятельность, а руководству развитие стратегии.

Дивизиональная структура отличается от линейно-функциональной большей гибкостью, что обеспечивает скорость принятия решений и является основным преимуществом в условиях быстро меняющейся рыночной конъюнктуры и технологических нововведений. [5]

С помощью создания проектов можно достигнуть более быстрого реагирования на изменения внешней среды, преодолеть внутриорганизационные барьеры, не мешая при этом развитию функциональной специализации, получить высококачественные результаты по проектам, программам, услугам.

Features of regulation of existing methods of pricing of irrigation services in Tajikistan, on the example of Asht district, Sughd region

Rahimov Khurshed, student master's degree program
Kazakh-German University (Almaty, Kazakhstan)

This article will discuss the effectiveness of using pricing methods for the supply of irrigation water in the Republic of Tajikistan, using the example of Asht district, Sughd region, where a large number of pumps are used to irrigate arable land, including cascade ones, where the number of lifts reaches up to six. The article provides examples of the ineffectiveness of using traditional pricing methods and the features of the regulation of these methods and the transition to new economic conditions. Based on the fact that in 2019 the total area of land according to the State Committee for Land Management and Geodesy of the Republic of Tajikistan, arable land in Tajikistan amounted to 672682 hectares, and of this 381397 hectares (56.7%) are irrigated by gravity and 291,285 hectares (43.3) with the help of pumps to irrigate this amount of land in total, 393 pumps were installed throughout the country, 337 of which were in working condition in 2019 (Data taken from unpublished materials of the Agency for Land Reclamation and Irrigation under the Government of the Republic of Tajikistan). Therefore, also taking into account increases in all other prices and costs that affect the cost of the resource itself, the transition to new efficient pricing is an integral part of the delivery of irrigation water.

Introduction

In the process of water use, as in other areas, there are several participants and stages. One is water suppliers, who may own wells or reservoirs, or have access and rights to water. Suppliers have time-dependent private costs of water delivery, and in order for this process to proceed without delays and for water in good quality and on time to reach water users, these costs need to be covered on time and in full (David Zilberman, 2005) [1]. Indeed, all over the world, most of the renewable resources of fresh water are used for irrigation. Since the demand for water increases with an increase in living standards and population growth, and also, since the prospects for water withdrawal (withdrawal) are limited in some regions and are absent in others, the course of water policy remains open — increasing the efficiency of water use. This requires taking into account the full cost of water, and the way this is achieved inevitably leads to some form of water pricing. However, water policymakers are far from agreeing with economists as to what constitutes the «right» price for water in any given circumstance and how that price should be charged.

In the past, most cities and utilities in the world provided water to their customers almost free of charge because water was considered a basic necessity and because water was relatively cheap in price and abundant in quantity. But now that much larger communities need services, the only way to ensure that everyone has access to this basic need is to ration it in some way. And perhaps the best way to use water for the best and most valuable purposes is to set the price of water and build appropriate tariff structures to achieve different social, political and economic goals in different situations (P. Rogers et al, 2002) [2]. As the notion that water is a scarce economic commodity is gaining ground. Consequently, the development of water pricing mechanisms is given high priority among various instruments

for effective water management (Bjornlund and McKay, 1998) [3].

Since irrigated agriculture is the main consumer of water worldwide (Johansson et al., 2002) [4], the development of efficient pricing mechanisms for irrigation water is especially relevant for sustainable water management.

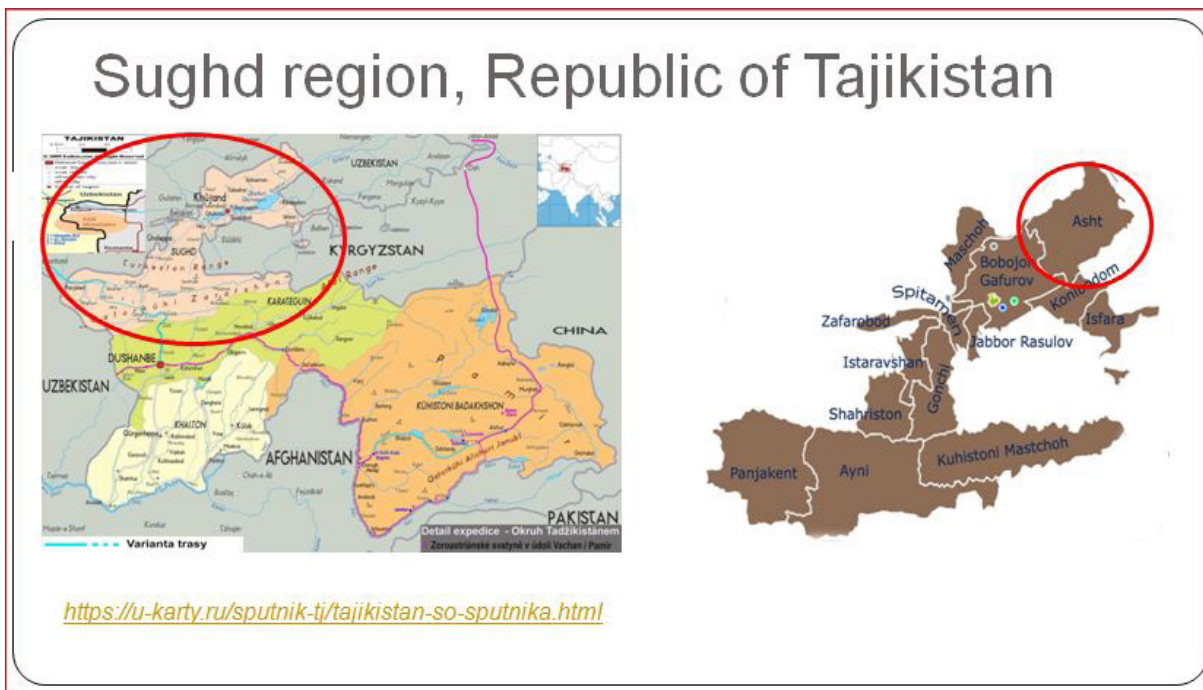
Despite the extensive and varied literature on irrigation water pricing (Boworth et al., 2002; Molle and Berkoff, 2007; Hellegers and Perry, 2004) [5,6,7], it remains a challenge to determine the «right» price or economic cost of irrigation water. Very often, tariffs do not even cover the full cost of delivery, and sometimes the cost of water is lower than the cost of delivery. But, and the fundamentals of economics require that the price of a service be at least the same as the cost of providing this service. Peter Rogers (1998) argued that sustainable and efficient use of water requires a tariff to match not only the costs of supplying water (operating, maintenance and capital costs), but also alternative costs such as economic, external and environmental costs. The recent World Water Commission strongly supported and agreed that the single most immediate and important action to be taken is the need to establish the full cost of water services and move towards a single price for water services (World Water Commission, 2000, p. 33) [8].

Thus, the only solution is integrated water resources management. Since when economic, legal and environmental aspects complement each other, then higher prices will increase the equity, efficiency and sustainability of the resource (P. Rogers et al, 2002) [2].

Location

Asht region (40 ° 45»N 70 ° 25»E) with an area of about 2800 km² is the most extreme northern region of Tajikistan on the border with Uzbekistan. In this area, almost all land is irrigated using cascade pumps, where the largest has 6 rises. As of January 2020, the population of the district was about 168,000 people.

Table 1. Asht district, Sughd region, Tajikistan



Overview of currently used methods for water supply services in Tajikistan.

In the Republic of Tajikistan, the water management complex is the most important component of the national wealth, which is widely used in almost all spheres, but, like in other Central Asian countries, a large amount is used in irrigation.

In practice, the country uses two types of tariff determination for water withdrawals: one-rate and two-rate. The one-rate tariff

is applied for production and communal needs not related to irrigation. The tariff is set for 1m3 of water supply at the point of water discharge. The two-part tariff provides for the establishment of payment for water supply for the needs of irrigation and watering on the basis of per hectare and per cubic meter rate.

The two-part tariff used in Tajikistan includes fees per hectare based on the crop irrigated.

Pumping irrigation in Asht region

Pump irrigation in the Asht district of the Sughd region, Tajikistan (data for 2019)								
Irrigated lands (ha)	Payment for water supply services thous.s m	Pumping stations		Annual use of elect. mln. kWt/y	Elect. usage cost thous.s m	Payment for the use of electricity for 2019 (thous.som.)		Debt balance for 2020 thous.s m
		Number	Power kWt/h			state budget	agency account	
						144,7	4,9	
21293	3852,2	33	130739	201	14385,8	1451,6	12934,2	

Data taken from unpublished data of the Agency for Land Reclamation and Irrigation under the Government of the Republic of Tajikistan (Dushanbe 2019)

In Asht region, a total of 33 pumps are used to irrigate 2,123 hectares of land, which in 2019 used about 200 million kilowatts of electricity worth about 15 million somoni (approximately \$ 1 million). And the collection for water supply services amounted to about 4 million somoni (352 thousand dollars). If we compare these amounts, then the price for the use of electricity is 11 times higher than the collected volume of water supply. In addition, there are other costs such as employee salaries, fall /

winter events, and other operating costs. Due to the fact that the debt of irrigation facilities is growing from year to year, the state since 2018 has decided to pay for most of the electricity consumed directly from the subsidy, but as a result, it excluded all operating costs from the budget.

For 2019, only 737,500 somoni (\$ 64,665.11) were allocated from the state budget only for the payment of employee salaries and other mandatory payments. (Data taken from unpublished

materials of the Agency for Land Reclamation and Irrigation under the Government of the Republic of Tajikistan). The collected funds of the Department of Land Reclamation and

Irrigation itself for water supply services in 2019 amounted to 3,852,200 somoni (\$ 337,766.67).

The distribution of this amount can be seen in table below.

Table 3. Income and expenses of funds for water supply services in the Department of Land Reclamation and Irrigation in Asht District

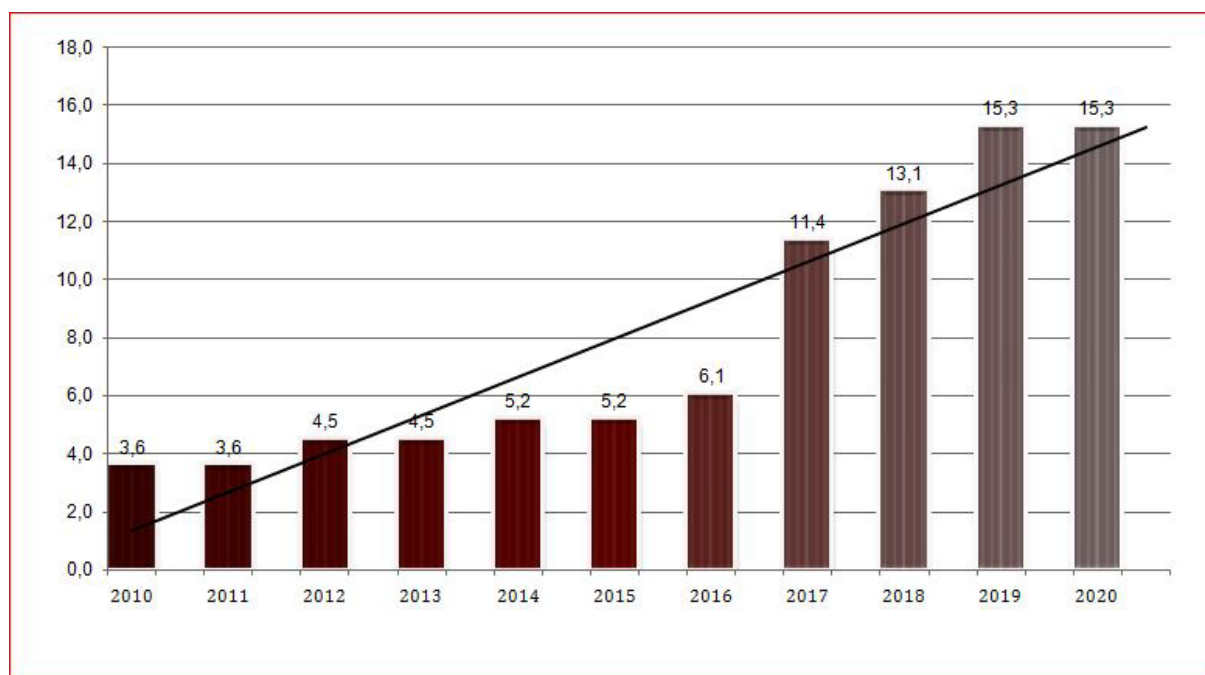
Income for 2019 Thous.		Spending (thous.)				
		Salary	Taxes	Using of Electricity	Carrying out autumn-winter works, purchasing equipment, etc.	Other operating expenses
som.	3852,2	1516,2	181,4	47,9	2013,1	93,6
\$	337,77	132,94	15,91	4,2	176,51	8,21

(Data taken from unpublished materials of the Agency for Land Reclamation and Irrigation under the Government of the Republic of Tajikistan)

The situation that was given on the example of the Department of Land Reclamation and Irrigation of Asht District (table 2) is not the only one, since we have already made a note above that almost half of the country's irrigated land is irrigated with the

help of pumps and wells, and since the payment for electricity rises year after year (Table 4), the situation with payments for electricity is also getting worse.

Table 4. Increase in electricity over the past 10 years.



(Data taken from unpublished materials of the Agency for Land Reclamation and Irrigation under the Government of the Republic of Tajikistan)

This table shows data on the increase in electricity tariffs only for the last 10 years, which during this time increased by 5 times.

According to the Agency for Land Reclamation and Irrigation under the Government of the Republic of Tajikistan, in 2019 alone, the cost for the use of electricity by pumping stations throughout the country amounted to 107384300

somoni (\$ 9415530.59). For the period of January 1, 2020, the debt of the melioration and irrigation departments for the use of electricity, taking into account the previous years, amounted to 211,750,000 somoni (\$ 18,566,388.23). Unlike electricity prices, prices for water supply services increased only once during this period.

Table 5. Increase in prices for water supply services for water supply services

Payment for 1m ³	Somoni	\$ (20/05/2021)
Till may 2018	0,017	0,0015
From 01.06.2018	0,02	0,0018

Order of the Antimonopoly Service under the Government of the Republic of Tajikistan from May 30, 2018, № 62

To dig deeper into the situation, Table 6 provides an example of fundraising for water services and electricity bills over the past three years.

Table 6. Comparative analysis of income for water supply services and payments for the use of electricity in pumping stations

Years	Income from water supply services		The cost of electricity used		All paid		Balance to 01.01 next year taking into account previous years	
	somoni	\$ (20.05.2021)	somoni	\$ (20.05.2021)	state budget	agent budget	somoni	\$ (20.05.2021)
2017	57071100	5004034	71980200	6311252,73	698000	1783900	15123900	1326069,6
2018	61385500	5382323,61	89442300	7842336,64	26025700	2281943,79	133950100	11744798,35
2019	65529500	5745672,43	107384200	9415489,61	31213100	192900	211750000	18566388,23

(Data taken from unpublished materials of the Agency for Land Reclamation and Irrigation under the Government of the Republic of Tajikistan)

From this table, it can be analyzed that in 2019 alone, about 99.4% of the payment for the use of electricity was paid from the state budget and only 0.61% from the budget of the departments themselves. Otherwise, if the entire amount for the use of electricity had to be paid by the very departments of land reclamation and irrigation, then the total annual fee for electricity would cover only 60% (2019) of the annual use of electricity, not counting the debts for previous years.

On the one hand, this may seem very convenient, since almost all payment is made from the state budget, but if you dig deeper, then this situation began in 2017, when, due to large debts for the use of electricity, the state decided to cut the budget of the Land Reclamation Directorates and Irrigation Agency for Land Reclamation and Irrigation under the GRT, excluding salaries of civil servants and send this amount to pay for the use of electricity.

Conclusion and Recommendation

At the moment, the opinion of economists is inclined to believe that this method is more suitable in the conditions of

Tajikistan, but at present there are some shortcomings in this method as well. At first glance, this is not bad, since the fee will be charged based on the economic cost of sowing, but if you take a closer look, you can understand that in this applied tariff, when determining water consumption limits, only biological irrigation norms of agricultural crops are taken as a basis, but in most cases, their effect on water erosion of soil, deterioration of the land reclamation state and loss of humus, etc., are not taken into account.

Based on the foregoing, we can confidently refer to the fact that year after year, new economic conditions oblige us to move all spheres and aspects in parallel in order to achieve comprehensive achievements and harmony. Consequently, changes in water pricing can improve economic efficiency and social equity, and, if fewer resources are used more efficiently, lead to better environmental conditions. Consequently, water prices will help solve all three problems related to resource sustainability issues that are relevant today.

But, despite all the existing studies, it has been shown that area pricing methods are used in more than 60% of cases, while volumetric pricing is used in about 25% of the cases studied (Bose and Walters, 1990) and they were more effective.

Summing up, we can say with confidence that in order to achieve the desired results, first of all, it is necessary to correctly formulate a water policy based on the nature of the property rights assigned to water in different countries. Only then can an equitable distribution of water resources and an increase in the sustainability of both the resource itself and the supply be achieved. The preferred pricing method is the one that

provides the most benefit, including transaction costs. In cases where transaction costs are not high (in cases where the water is gravity), pricing per hectare can be used, but in other cases it is more efficient to use tiered methods. For example, in the absence of implementation costs, it would be efficient to use the volumetric method. Since the implementation costs associated with each pricing method vary greatly from region to region due to differences in climate, demographics, social structure, water rights, water bodies, history and general economic conditions, the net benefit associated with each method, the best option would be to vary from region to region.

References:

1. David Zilberman and Karina Schoengold (2005) The Use of Pricing and Markets for Water Allocation, *Canadian Water Resources Journal*, Vol. 30 (1): 47–54
2. Peter Rogers, Radhika de Silva, Ramesh Bhatia (2002) Water is an economic good: How to use prices to promote equity, efficiency, and sustainability, *Water Policy* 4 (1–17).
3. Bjornlund H. and McKay J. (1998) Factors affecting water prices in a rural water Market: a South Australian experience, *Water Resource Research*, 34, 1563–1570
4. Johansson R. C., Tsur Y., Roe T. L., Doukkali R. and Dinar A. (2002) Pricing irrigation water: a review of theory and practice, *Water Policy*, 4, 173–199
5. Boworth B., Cornish G., Perry C. and Van Steenberg F. (2002) Water charging in irrigated agriculture: lessons from the literature. Report OD 145. HR Wallingford Ltd, Wallingford, UK.
6. Molle F. and Berkoff J. (2007) Water pricing in irrigation: mapping the debate in the light of experience.
7. Hellegers P. J. G. J. and Perry C. J. (2004) Water as an Economic Good in Irrigated Agriculture: Theory and Practice. Report 3.04.12. LEI-Wageningen UR: The Hague.
8. World Water Commission, 2000
9. State Committee for Land Management and Geodesy of the Republic of Tajikistan, Dushanbe 2019.
10. Agency for Land Reclamation and Irrigation under the Government of the Republic of Tajikistan, Dushanbe.

Понятие «корпоративный инвестор» и его особенности

Сергиенко Савелий Константинович, студент

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

В статье автор раскрывает цели и особенности корпоративного инвестора, а также раскрывает его суть.

Ключевые слова: корпоративный инвестор, портфельное инвестирование, брокер.

Очень часто у хорошо развивающейся компании появляются свободные денежные средства, которые, как следствие, необходимо во что-то вложить для того, чтобы не упустить выгоду, которую компания могла бы недополучить, в случае простаивания денежных средств. Либо компания может вложить часть своего капитала в ценные бумаги и производные финансовые инструменты для диверсификации своей деятельности, и в случае если компания будет испытывать некоторые трудности в своей основной деятельности, у неё всегда будет инвестиционный портфель, которые поддержит компанию.

Корпоративным инвестором называют [1] компанию, которая размещает часть своего капитала в ценных бума-

гах других компаний посредством деятельности на фондовом рынке.

Различные корпоративные инвесторы ставят перед собой разные цели. На рисунке 1 они наглядно продемонстрированы.

Чаще всего корпоративный инвестор ищет вариант получения дополнительного дохода, используя уже имеющиеся резервы денежных средств. В таком случае инвестор приобретет акции компаний, обращающихся на фондовом рынке. В свою очередь, компания, размещающая акции, обещает увеличить объем своего бизнеса и увеличить стоимость своих акций в будущем. Такой тип инвестиционной стратегии называется портфельным инвестированием [2].

Это значит, что корпоративный инвестор не заинтересован в установлении контроля над компанией. В место этого инвестор фокусируется на стабильном возврате инвести-

ций и их увеличению благодаря ответственному управлению руководителями и владельцами компании, в которую корпоративный инвестор вкладывает денежные средства.



Рис. 1. Основные цели корпоративных инвесторов

Случается, что целью корпоративного инвестора является постепенное получение контроля над другой компанией и, как следствие, поглощение её. Такой подход корпоративный инвестор использует по ряду разнообразных причин. Он может делать это для того, чтобы купить компанию, которая производит товары и услуги, необходимые инвестору для его производства, и приобретать их по более низким ценам. Таким образом компания оптимизирует производство, убирая посредников. Такая стратегия инвестирования может также иметь цель — приобретение конкурента для увеличения доли рынка и устранения конкуренции на рынке. Так же корпоративный инвестор, может захотеть приобрести компанию для того, чтобы расформировать её, распродав ее активы как средство получения прибыли.

В случае если корпоративный инвестор будет следовать портфельному инвестированию, он будет сосредоточен на покупке акций крупных и надежных компаний. Во втором случае он будет сфокусирован на постепенном поглощении мелких компаний, так как поглотить крупную компанию не представляется возможным.

Корпоративный инвестор от индивидуального отличается рядом свойств [3]. Например, в случае портфельного инвестирования, корпоративный инвестор от ин-

дивидуального отличается тем, что не имеет налоговых льгот и инвестиционный портфель принадлежит не конкретному человеку, а всей компании. Также стоит отметить, что корпоративные инвесторы торгуют большими объёмами ценных бумаг и производных финансовых инструментов, а брокер [4] — посредник между биржей и инвестором, в свою очередь, снижает комиссии по сделкам. Чем больше объём, тем меньше комиссия. Помимо этого, стоит отметить, что индивидуальному инвестору доступен, в основном, только портфельный тип инвестирования, так как поглотить компанию полностью не представляется возможным.

Индивидуальными или частными инвесторами называют физические лица, использующие свои накопления для приобретения ценных бумаг и производных финансовых инструментов. Частный и корпоративный инвесторы преследуют совершенно разные цели. Индивидуальный инвестор, в отличие от корпоративного, в большинстве случаев заинтересован в том, чтобы свободные денежные средства принесли прибыль, которая, в свою очередь, будет выступать в роли источника доходов при достижении пенсионного возраста или будет обеспечивать финансовую стабильность семье частного инвестора. Корпоративный же инвестор заинтересован исключительно в росте компании.

Литература:

1. Каков Корпоративный Инвестор? [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://routers.narod.ru/2851.html> (дата обращения: 13.06.2021)
2. Портфельное инвестирование [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://walletinvestments.ru/portfolio-investment/> (дата обращения: 14.06.2021)
3. Финансовый портал «Капитал». Корпоративные инвесторы. Индивидуальные или частные инвесторы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://interfinance.ru/rynok-tsennyh-bumag/korporativnye-investory-individualnye-ili-chastnye-investory.html> (дата обращения: 16.06.2021)
4. Финансовая культура. Брокер: как его выбрать и как с ним работать [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://fincult.info/article/broker-kak-ego-vybrat-i-kak-s-nim-rabotat/> (дата обращения: 17.06.2021)

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Создание инновационного предприятия в области устойчивого инновационного развития с использованием технологических возможностей интернет-маркетинга

Аветисян Ани Тиграновна, студент магистратуры
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

В статье изучаются особенности создания инновационного предприятия в области устойчивого инновационного развития с использованием технологических возможностей Интернет-маркетинга. Необходимо рассмотреть условия организации бизнеса, охарактеризовать особенности определения целей. Необходимо изучить специфику внедрения инструментов интернет-маркетинга и описать возможности.

Ключевые слова: бизнес, интернет-маркетинг, инновационное предприятие, рынок, цель.

Создание собственного бизнеса — это ответственный и сложный процесс, который напрямую связан с материальным риском и требует большой подготовки, а также высокого уровня организации работы учредителей.

Согласно гражданскому законодательству РФ, способный гражданин может осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, зарегистрировавшись в качестве индивидуального предпринимателя, или создать собственный бизнес в установленном порядке в одной из определенных организационно-правовых форм [6].

Также особенно важно оценить рынок в выбранном сегменте, проанализировать его для конкурентов, потенциальных поставщиков, сотрудников, покупателей, так как, в первую очередь, необходимо решить не то, что продавать, а кто будет покупать этот продукт или услугу [3].

При этом всегда следует помнить, что даже самый скрупулезный анализ не даст полной и полной картины происходящего. Ситуация может измениться в любой момент, и начинающий предприниматель должен всегда быть готов к любому повороту событий.

Если среди огромного количества идей есть та, которая еще никем не реализована, то ее нужно смело воплощать, так как конкуренция — не лучшая помощь тем, кто только организует свой бизнес. В этой ситуации лучше работать без помех, а инновации-идеальное начало для новичка. Кроме того, вы должны оценить, насколько быстро новая бизнес-идея на рынке может воспользоваться конкурентами.

Большинство потенциальных партнеров кредитных организаций, а в некоторых случаях и органов государственной власти требуют от начинающих предпринимателей подробного бизнес-плана, то есть конкретной краткосрочной и долгосрочной программы развития будущего бизнеса, что также полезно для их собственного анализа запланированного проекта.

Кроме того, при составлении бизнес-плана особое внимание следует уделять налогам и возможностям расширения и диверсификации компании, а также описанию технологий, ресурсов, затрат и их оптимизации.

Выбор цели является одним из наиболее важных моментов в процессе разработки и принятия управленческих решений. В соответствии с целью выбран, формируется стратегия развития предприятия, тактика, разрабатываются прогнозы и планы действий, оцениваются результаты принятых решений и предпринятых действий.

Другими словами, цель — это ядро, вокруг которого формируется деятельность предпринимателя и его предприятия. Цель — идеальная картина желаемого, возможного и необходимого состояния управляемой системы.

Цель указывает общее направление, в котором мы должны двигаться для достижения лучшего результата. Цели — это конкретное конечное состояние или желаемые результаты, которые группа хочет достичь, работая вместе. Цель определяет желаемое состояние объекта. Цель описывает желаемый конечный результат деятельности. Он выделяет ядро, основные характеристики проблемной ситуации и описывает новое стабильное состояние управляемого процесса.

Различные определения концепции цели могут продолжаться. Однако вышеизложенного уже достаточно, чтобы выделить общее, что они содержат, и более адекватно охарактеризовать цель.

Цель — это состояние, к которому стремится предприниматель. Каждый предприниматель должен очутиться в экономическом пространстве-времени, найти свою экономическую нишу. Вы должны найти время и место для организации своей компании. Он должен представлять общие условия инвестирования денег, то есть инвестирование денег в предпринимательскую деятельность в определенное время и место [2].

Найти подходящую среду обитания», экономическую нишу — очень важно, но это только первый шаг. Теперь необходимо продумать следующий шаг — найти другую нишу рынка, определив тем самым направление или специализацию компании. Выбирать можно исходя из личного опыта, изучая практику окружающих, знакомясь с объективными обстоятельствами. Можно положиться на интуицию, а можно провести тщательный рациональный анализ [1].

При создании компании каждый предприниматель пытается определить цели своих действий. Шумпетер определил основные цели предпринимательской деятельности: потребность во власти, влиянии, стремление к успеху, победе, радость творчества. Цели часто подразделяются самими предпринимателями на личные цели и цели созданной компании. Личные цели предпринимателя часто кажутся довольно амбициозными. Это либо причина, побудившая предпринимателя открыть предприятие, либо желание добиться какого-то конкретного результата [9].

Опытные предприниматели обычно ставят краткосрочные и будущие цели для своей компании, то есть планируют не только тактику, но и стратегии функционирования и развития компании. Например, тактика может быть сведена на первом этапе к накоплению начального капитала, который затем будет использоваться для организации производства мебели. Каждая компания до начала своей деятельности или во время ее реализации выбирает перспективную специализацию.

Эффективная система обслуживания клиентов позволяет получать широкий географический охват сетей и осуществлять обслуживание в многочисленных городах России. Низкий процент маржи предоставляет возможности для широкого маневра с точки зрения развития собственной сети продаж и активного внедрения технологических решений. Высокое качество позволяет установить деловым партнерам довольно высокую цену и получить значительную прибыль от реализации продаж.

Различные программы продаж достаточно ценны, чтобы осуществлять планирование различных продаж компании в самых разных сегментах [7].

Необходимость усиления рекламной активности обусловлена тем, что на общероссийском рынке наблюдается тенденция к усилению конкуренции между различными производителями. Усиление конкуренции на рынке является угрозой для компании и возможной слабостью в этом случае — снижением качества связи по широкому охвату [5].

Увеличение рекламной активности компании требует увеличения рекламного пространства, которое может быть использовано для привлечения внимания потребителей к услугам компании. В связи с этим компания в основном

использует рекламу в торговых центрах и прямых торговых точках в сфере реализации услуг. Однако расширение объектов, где будет размещаться реклама компании, увеличивает внимание потребителей к услугам компании и, кроме того, значительно повысит прибыльность. Это также должно оказать положительное влияние на производительность в целом [4].

Увеличение продаж на рынке возможно, в частности, за счет оптимизации маркетинговой деятельности. Кроме того, из-за широкого профиля деятельности компании довольно сложно организовать маркетинговую деятельность, поэтому она также нуждается в определенной специализации в соответствии с направлением и профилем деятельности. В частности, в области продвижения.

Можно соблюдать основные принципы дифференциации. Во-первых, дифференциация в сегментах корневого потребления. Во-вторых, разделение по сегментам услуг. В-третьих, разделение услуг по размеру потребления услуг. Или специальные предложения, за которые выдаются значительные бонусы для потребителей. В-четвертых, отдел обслуживания по структурам [8].

Следует отметить, что рынок очень специфичен. Чтобы получить конкурентные преимущества, вы должны иметь полный спектр параметров, которые, в свою очередь, характеризуют размер компании. Во-первых, зона покрытия услуг считается очень важным фактором.

Ценообразование определяет необходимость учета возможностей организации обслуживания по цене ниже минимальной цены. Эта политика даст вам возможность не потерять и иметь постоянного клиента. В России рынок достаточно развит, но меньше, чем в США или странах Европы, поэтому этот факт следует учитывать при формировании цены.

В связи с этим, контент на сайте компании, а также на других каналах его распространения необходимо создавать для достижения такой цели, чтобы потребители чувствовали как заботу, так и доверительное отношение к ним.

Другое направление использования интернет-маркетинга в коммерческой деятельности инновационного предприятия сводится к созданию, поддержке и повышению имиджа предприятия за счет повышения лояльности к компании, а решение подобной задачи не представляется возможным без получения качественного контента.

Кроме того, важно применять на сайте инновационного предприятия различные виды контента, что дает возможность получить потенциальному потребителю разнообразную информацию по услугам компании и формировать для себя наиболее полное представление о качестве и возможностях предлагаемых услуг, что в существенной степени ускоряет процесс принятия решения.

Литература:

1. Абдулаева А. З. Исследование маркетинговой среды предприятия // Теория и практика олимпийского образования: традиции и инновации в спорте, туризме и социальной сфере Материалы V Международной научно-

- практической конференции, посвященной 30-летию Олимпийской академии Юга. Редколлегия: С. М. Ахметов [и др.]. 2020. С. 117–119.
2. Абдуллозода Р. А. Маркетинговая среда деятельности предприятия// Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук. 2021. №2. С. 20–25.
 3. Алексенко А. А. Маркетинговые коммуникации как основы взаимодействия организацией с внешней средой// Ростовский научный журнал. 2020. №12. С. 188–195.
 4. Балыков Л. В. К вопросу об исследовании маркетинговой среды предприятия// Молодежь XXI века: образование, наука, инновации Материалы VI Всероссийской студенческой научно-практической конференции с международным участием. Под редакцией А. В. Харламова, Т. С. Федосова. 2019. С. 144–146.
 5. Мантрова М. С. Влияние изменений внешней среды на принятие маркетинговых решений// Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции (с международным участием). 2020. С. 2093–2097.
 6. Пятко Н. Е. Особенности системы планирования на предприятии// Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике. 2019. Т. 5. №1 (4). С. 130–133.
 7. Сатенаева О. В. Совершенствование стратегического планирования на предприятии на основе применения системы сбалансированных показателей// Формирование рыночного хозяйства: теория и практика Сборник научных статей. Под редакцией М. Г. Лапаевой. Оренбург, 2019. С. 136–141.
 8. Сергучев П. А. Факторы маркетинговой среды// Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития Сборник материалов XVII Международной научно-практической конференции. 2020. С. 265–266.
 9. Халикова Э. А. Проблемы операционного планирования// Евразийский юридический журнал. 2019. №9 (112). С. 388–389.

Направления развития компании для перехода на клиентоцентричную бизнес-модель

Галайда Александра Андреевна, студент

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова

В статье автор пытается выделить шаги, которые компаниям необходимо предпринять с целью перехода на клиентоцентричный этап развития, и определить трудности при переходе

Ключевые слова: бизнес-модель, бизнес-стратегия, инновационная деятельность, клиентоцентричность, клиенто-ведомость, покупательский опыт, сегмент, ценовая премия, «шведский стол», CRM-система

В последние годы главным трендом маркетинговой деятельности стал переход на клиентоцентричную бизнес-модель. Клиентоцентричность — это такая структура, при которой потребности клиента определяют организацию бизнес-процессов компании и внутренние ресурсы консолидируются для создания и доставки потребительской ценности. Данная бизнес-модель основана на понимании ключевой функции маркетинговой деятельности — удовлетворения нужд потребителей, но насколько она отвечает цели предпринимательской деятельности — получению прибыли, каждая компания должна определить сама для себя, учитывая затраты на содержание данной структуры.

Основными преимуществами клиентоцентричного бизнеса являются конкурентоспособность и конкурентоустойчивость. Компания знает о покупателе и его потребностях, вследствие чего предоставляет ему ожидаемый товар или услугу, за которую он готов заплатить цену с учётом ценовой премии, потратить время и иные ре-

сурсы на её приобретение. Потребители начинают восприниматься как партнёры, с которыми выгодно выстраивать долгосрочные отношения, узнавать об их опыте взаимодействия с компанией, что позволяет выявлять разрывы между ожидаемым и воспринимаемым сервисом и устранять их. За такое отношение клиенты готовы отплатить компании лояльностью.

Клиентоцентричный подход позволяет повысить процент удержания клиентов и их удовлетворённость. Среди основных преимуществ удержания клиентов можно выделить сокращение маркетинговых издержек и увеличение частоты покупок, так как удержание имеющихся клиентов стоит компании в 5–7 раз меньше, чем привлечение новых, а вероятность совершения покупок удовлетворёнными клиентами в 6 раз выше. Следовательно, коэффициент удержания клиентов напрямую влияет на размер прибыли компании.

Обратной стороной клиентоцентричности является повышение затрат на маркетинговую деятельность. Для ос-

ведомлённости о нуждах клиента компаниям необходимо проводить дорогостоящие исследования, покупать данные у независимых исследовательских групп, содержать сотрудников, анализирующих потребности рынка и др. Для предоставления ожидаемого товара или услуги по приемлемой цене бизнесу требуется постоянно углублять и расширять ассортимент, проводить разработки, искать способы снижения издержек, доказать ценность покупателю, предоставлять необходимые дополнительные услуги и др. Для получения фидбека от клиента компании необходимо внедрить CRM-систему и службу, реагирующую на жалобы и предложения клиентов.

В РФ при внедрении клиентоцентричной бизнес-модели компании сталкиваются с проблемой определения зоны полномочий, то есть, если в классическом маркетинге на клиента ориентирован только маркетинговый отдел, то при переходе на данную бизнес-модель абсолютно все подразделения компании должны быть нацелены на решение проблем клиентов.

Исходя из изложенной информации можно выделить шесть приоритетных направления развития для перехода на клиентоцентричную бизнес-модель:

1. Господство данных

В клиентоведомом подходе данные требуются ещё до начала производства и уже после совершения покупки клиентом. С целью понимания латентных и зарождающихся потребностей рынка, изучения потребительского поведения и отслеживания покупательского опыта фирмы заказывают исследования, проводят опросы, анкетирования, фокус-группы, этнографические исследования, интервью, а также создают службы поддержки для получения обратной связи и изучения послепродажного опыта.

Продвижение товара или услуги становится гораздо эффективнее при покупке данных у подрядчиков: дистрибьютеров, рекламных сетей и других дата-компаний. Например, с целью формирования сегментов в digital необходимо заплатить подрядчику за обезличенные cookie, данные о транзакциях и иную ценную информацию, которую можно использовать для более точного таргетирования на целевую аудиторию.

Верхушкой клиентоцентричности является SEM-система, состоящая CRM и SEM-систем. В данной системе сохранятся не просто ФИО, номером телефона и электронная почта, но и возраст, история покупок, добавления в корзину, офлайн точка, где чаще всего совершаются покупки и иная информация по предпочтениям потребителя.

2. Переход от сегментов к микрорынкам

Сегмент — это группа покупателей, обладающих похожими потребностями, желаниями и возможностями. Для более эффективной работы с потенциальными потребителями необходимо адресовать сообщение о товаре или услуге именно им, в случае с крупным сегментом точечной коммуникации с клиентами не получается.

Если модель «шведского стола» позволяет оказывать кастомный сервис с приемлемыми издержками, то тарге-

тирование на малочисленный сегмент в продвижении товара стоит дорого. Дешёвые медиа — это охватные медиа, например ТВ, где показ рекламного ролика осуществляется на неограниченную аудиторию. Создание же уникального сообщения для небольшой аудитории в digital требует покупки данных у исследовательских компаний для подбора релевантных инструментов и площадок, создания персонализированного креатива и таргетирования по социально-демографическим, географическим и поведенческим признакам, что предопределяет высокий CPM.

3. Клиентоцентричная структура компании

Для оперативного выявления запросов потребителей и реакции на них структура фирмы должна стать клиентоведомой — это подразумевает нацеленность всех отделов компании на удовлетворение потребностей покупателей. Достижение данной цели требует создания такой корпоративной культуры, которая будет мотивировать сотрудников предлагать идеи новых продуктов, новых модификаций существующих товаров и услуг, а также модернизации производства.

Под влиянием рыночной среды меняется и организация бизнес-единиц. По причине быстрых перемен, растущих ожиданий потребителей и глобализации появляется необходимость в создании более плоских управленческих структур, дробящихся на небольшие по составу бизнес-единицы, способные управлять производством и проводить экспансию на новые рынки.

Господство данных проявляется не только в изучении рынка, но и в преодолении разобщённости отделов. В клиентоведомой компании должна быть создана общедоступная база данных, которая будет пополняться всей входящей в фирму информацией, например, ежеквартальными отчётами о деятельности конкурентов, об эффективности работы медийных каналов продвижения, о показателях продаж и т.д. Её наличие предопределяет успешность бизнес-стратегии, так как всеобъемлющая информация о компании позволяет оценить фирму корректно и вследствие этого определить наиболее эффективную траекторию развития.

4. Возросшее влияние дополнительных услуг на принятия решения о покупке

Потребитель сейчас ожидает от производителя не просто удовлетворения базовой потребности, но товар с «обрамлением» из услуг. То есть клиенту уже недостаточно купить кофемашину, чтобы приготовить кофе, ему необходимо купить аппарат по приемлемой цене с удобной и быстрой доставкой и гарантией на его корректное функционирование. В ответ на такую потребность фирмы начали предлагать потребителю собрать свой товар по системе «шведского стола»: выбрать самостоятельно комплектующие, из которых будет состоять товар, а компания, в свою очередь, рассчитает сумму, за которую готова произвести его.

Развитие информационных технологий позволило многим компаниям перейти на данную бизнес-модель, напри-

мер, на сайте авиакомпании «Аэрофлот» можно собрать билет-конструктор: купить не только перелёт, но и страховку, дополнительное багажное место, заказать специальное питание и т. д. Данная модель позволила компаниям лучше понимать потребности потребителей, так как сайт стал источником получения информации об их нуждах.

5. Инновационная деятельность

И. Н. Лапина определяет инновационную деятельность, как процесс, связанный с трансформацией идей в новые или усовершенствованные продукты или услуги, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства.

Изучая потребности рынка, компания способна увидеть неосвоенные ниши или несуществующие отрасли, так называемый «голубой океан». В «алом океане» компания борется за долю рынка с конкурентами, но на «голубом» спрос создаёт компания, которая впервые создала ценностное предложение, поскольку она является исключительным поставщиком товара или услуги на рынок.

Результатом инновационной деятельности может быть не только создание нового и иного товара, но и изменение позиционирования или улучшение старого. Данные меры способны повысить воспринимаемую потребителем ценность. В парадигме клиентоцентричной модели инновации создаются исходя из запроса рынка. Потребитель заинте-

ресуется инновацией только тогда, когда она будет приносить ему пользу большую, чем усилия на её использование.

6. Важность образовательной функции в маркетинге

Ценовая премия зависит от понимания потребителем ценности товара или услуги. Инновационные товары ценятся высоко только в том случае, если потребители готовы к ним, следовательно, объяснение преимуществ становится задачей компании.

Даже незначительное отличие товара может привести к получению крупной доли рынка, если компания понимает, что в перспективе это склонит покупателя в её сторону, и готова обучить клиента, как воспользоваться этим нововведением. Например, отличительной чертой кетчупа «Heinz», выгодно выделявшего его среди конкурентов стала упаковка. В 1983 году компания представила мягкую пластиковую бутылку, а в 2002 году сделал крышку не сверху, а снизу, что позволило выдавливать кетчуп намного легче, чем из упаковок конкурентов.

Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод, что переход на клиентоцентричную бизнес-модель — это процесс длительный и затратный, поэтому при принятии решения о переходе на следующий этап развития клиентоведомости необходимо учитывать множество аспектов, в особенности количество клиентов и прибыльность продаж.

Литература:

1. Лапин Н. И. Теория и практика инноватики: Учеб, пособие. — М.: Логос, 2008. С. 44.
2. Макдональд М., Данбар Я. «Сегментирование рынка». ИГ ДИС, Москва, 2002. С. 101.
3. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг-менеджмент. 12-е над. СПб.: Питер. 2012. С. 30.
4. Прахалад К. К., Рамасвами В. Будущее конкуренции. Создание уникальной ценности вместе с потребителями. М.: Олимп. 2006. С. 27.
5. Харский К. В. Принципы клиентоориентированного бизнеса — Текст: электронный // Lifejournal: [сайт]. URL: <https://harsky.livejournal.com/> (дата обращения 26.06.2021)
6. Чан Ким В., Моборн. Р. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2017. С. 336.
7. Building a marketing organization that drives growth today — Текст: электронный // McKinsey & Company: [сайт]. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/building-a-marketing-organization-that-drives-growth-today> (дата обращения 25.06.2021)

Технологии медиарилейшнз в социальных сетях

Задорожная Анна Васильевна, студент

Московский государственный институт культуры (г. Химки)

Мир переживает сложный период, связанный с кризисом не только экономической и финансовой систем, но, главным образом, с кризисом доверия к государственным и общественным институтам в целом. Утрата доверия — одна из наиболее трагических черт современности, она проявляется повсюду и во всех сферах. Восстановление утраченного доверия — вот вектор, где социальные сети и медиарилейшнз могут успешно сработать. Для реализации идеи возврата доверия нужны актуальные технологии, которые идут в ногу со временем. Создание текстов, проведение мероприятий, использование новых форматов — социальные сети являются отличной площадкой для формирования крепких отношений со СМИ, и, как следствие, формирования позитивного имиджа кампании для целевых аудиторий. Технологии, применяемые при организации социальных и коммерческих проектов, имеют схожие черты, однако есть и существенные различия, например специфика и направленность проектов. Но, несмотря на повсеместную модернизацию, диджитализацию и изменение форматов и площадок для общения, постоянными остаются несколько вещей: грамотная коммуникация, нормы и правила поведения, навыки деловых взаимоотношений и профессионализм членов коммуникации.

Ключевые слова: технологии медиарилейшнз, PR-специалист, социальный проект, коммерческая кампания, СМИ, журналист.

Технологии медиарилейшнз, как и все digital-пространство, стремятся адаптироваться под современную реальность и потребности целевых аудиторий [1]. Качественные изменения, в свою очередь, являются важной основой для плодотворного сотрудничества журналистов и PR-специалистов. Одним из вариантов адаптации может служить интеграция в социальные сети различных видов: для нетворкинга, обмена смс, фото и видео, соцсети-блоги, социальные сообщества и дискуссионные сайты. По данным ежегодного отчета о состоянии цифровой сферы Global Digital 2021 агентства We Are Social и платформы управления социальными сетями Hootsuite «в мире насчитывается 4,2 миллиарда пользователей социальных сетей.

За последние 12 месяцев эта цифра выросла на 490 миллионов, что означает рост более чем на 13% в годовом исчислении. Социальными сетями в 2021 году пользуются 53,6% мирового населения» [8]. Выстраивание отношений с представителями СМИ возможно на каждой из платформ. После появления социальных сетей традиционное ведение блогов ушло. Тем не менее, бренды, которые ведут блог, получают больше потенциальных клиентов, чем те, кто этого не делает. Несмотря на множество типов социальных сетей, блогинг, по-прежнему, имеет огромную роль. Сейчас существуют следующие сайты социальных блогов: Medium и Tumblr.

К преимуществам таких платформ относятся:

— Возможность получить максимальную отдачу от контента с точки зрения эффективности SEO, если блог принадлежит бренду.

— Выход на более широкую аудиторию за пределами собственных читателей.

— При выстраивании медиарилейшнз играет роль позиционирующая сила, поскольку те, кто часто публикуется на Medium, могут стать авторитетом в своей сфере [4].

Однако ключевой площадкой для выстраивания медиарилейшнз является Facebook.

Социальные проекты и коммерческие кампании по направлению деятельности и целям всегда разные. Первые привлекают внимание общественности и государственных органов власти к проблемам в различных областях, стараясь улучшить качество жизни и снять социальную напряженность. Коммерческие организации тоже инициируют социальные кампании, демонстрируя свою ответственность на конкретных примерах, активно освещая эту деятельность в СМИ. Последнее время все больше крупных корпораций строят свои коммуникационные стратегии, используя тему корпоративной социальной ответственности [9].

Т. к. конечной целью таких активностей по-прежнему служит увеличение продаж компании путем повышения лояльности аудитории, медиарилейшнз выстраивается по-разному [7].

В данной статье автор описал технологии MR, которые он использовал при подготовке социального проекта «Медиа Класс 2020» и коммерческой кампании — онлайн-митапа для фармацевтических маркетологов PERFECT MATCH. Оба мероприятия проходили в онлайн-формате, применялись схожие технологии, однако были выявлены и существенные отличия. Для социального проекта одной из важнейших технологий медиарилейшнз оказался акцент на его статусе. Это связано с тем, что потребность в материалах с пометкой «социально-ориентированный» растет, соответственно, у редакторов стоит задача: увеличить число публикаций на данную тему. Когда издание «идет в ногу со временем», количество прочтений его материалов, т. е. охват, возрастает, это значит, что цены на коммерческое размещение тоже увеличиваются. Как следствие, такие публикации выгодны как для представителей социального проекта, так и для медиа. Что нельзя сказать о коммерческих кампаниях — в медиа требовательно относятся к их материалам, пытаясь всегда выявить материальную подоплеку, особенно в новостных форматах. Поэтому для эффективного выстраивания медиарилейшнз при работе над PERFECT MATCH было принято решение делать

акцент на новостных форматах: интервью, колонках, редакционных материалах, что намного интереснее для журналистов [6].

Например, онлайн-митап для фармацевтических маркетологов включал в себя технологические решения-разработки, при внедрении которых фармацевтические компании могут извлечь реальную прибыль, и за каждой разработкой стоит человек, который ее создал и представил. Т. е. в данном случае кампания не обезличена, есть люди, личный бренд которых уже известен в своих кругах, материалы о них уже выходили в СМИ. Это намного упрощает работу с медиа и, в целом, работу по созданию материалов. Поэтому такие форматы как интервью, редакционные материалы и экспертные колонки в рамках коммерческих кампаний интересуют журналистов и общественность. В таких случаях происходит взаимообмен: личный бренд, в данном случае, разработчиков и создателей мероприятия, возрастает с количеством публикаций в СМИ так же, как и возрастает количество материалов в СМИ с развитием личного бренда.

При работе над Всероссийским студенческим фестивалем социальных проектов «Медиа Класс 2020» эта технология не применялась — организаторами выступали студенты, поэтому экспертное мнение выделить было сложно, и преподаватели — специалисты в сфере PR и имиджмейкинга, известные в профессиональных кругах, в которые не входила необходимая ЦА [5].

Схожей технологией медиарилейшнз, реализующейся как в социальном проекте, так и в коммерческой компании, стал питч журналистов с расстановкой акцентов на факторы, интересующие аудиторию медиа. Данную технологию можно назвать универсальной, т.к. она используется в любых кампаниях как онлайн, так и офлайн. Сейчас многие специалисты используют сайт Pressfeed.com, сервис, где журналисты озвучивают актуальные темы, на которые пишут статьи и для которых ищут экспертов. У него несколько преимуществ:

- Прямой выход на редакторов, готовых сотрудничать и строить долгосрочные медиарилейшнз.
- Знание тем, необходимых сейчас СМИ.
- Возможность бесплатно попасть в издания уровня Tier-1, типа «Коммерсантъ», «РБК», «ТАСС» и др. [10].

С помощью этого легко питчить редакторов и подавать материал, который точно опубликуют. Факторы, интересующие аудиторию медиа, — это то, о чем постоянно думает журналист. Если питчем удалось заинтересовать представителя СМИ, значит этим же заинтересуется и аудитория. Таким образом, вне зависимости от направления и целей проекта, PR-специалисту при взаимодействии с медиа необходимо точно выбирать СМИ и составлять питч с акцентом на профиль издания [4].

Следующая технология по созданию непрерывного информационного потока, транслирующегося в социальных сетях и на сайте, присуща, в большей степени, социальным проектам, однако коммерческим кампаниям не стоит пре-

небрегать этим. Социальные проекты чаще весь контент и информацию публикуют в своих social media, и этому есть причины:

1. Мгновенный выход материала, обеспечивающий нахождение аудитории «в курсе дел». Когда журналист заходит на сайт, ему нужно посетить разные разделы, чтобы получить актуальную информацию. В соцсетях это можно делать в разы быстрее, листая ленту.
2. Быстрая обратная связь от участников проекта, позволяющая понять слабые и сильные стороны контента/программы.
3. Вариативность форматов подачи материала. Социальный проект может сделать видео, анимацию, опрос, мини-игру и прочие активности, которые поддерживают не все сайты.
4. Сокращение времени для принятия решения. В соцсетях участник читает пост, видит ссылку на регистрацию — заходит на нее. На сайте же из-за перехода от раздела к разделу, его внимание рассеивается, появляется время для обдумывания решения, соответственно, положительный исход в виде регистрации сокращается [3].

Чаще всего ядро аудитории социальных проектов — это активные пользователи социальных сетей, поэтому такой информационный поток для них актуален. Коммерческим кампаниям также следует его создавать, и на примере PERFECT MATCH автор материала сделал вывод о том, почему это нужно делать. Социальные сети в коммерческих кампаниях представляют собой имиджевый инструмент, создают иллюзию бурной деятельности. Когда журналист заходит на сайт, он видит иконки соцсетей, далее — заходит, убеждается в актуальном обновляющемся контенте — у него создается впечатление надежности и непрерывной работы, соответственно, коммуникация проходит легче, возникает меньше вопросов.

Сейчас дизайн играет такую же важную роль, как и сам контент в соцсетях. И, если для аудитории коммерческих кампаний, готовой в перспективе платить за услуги или товары, на первом месте функциональность продукта, соотношение цены и качества, его производительность, возможность масштабировать бизнес, то для ЦА социальных проектов важен визуальный ряд и степень «полезности» проекта. Т.к. работа журналиста направлена на разные аудитории, медиарилейшнз также зависит от этого [2].

Например, при организации проекта «Медиа Класс 2020», несколько журналистов принимали положительное решение о сотрудничестве после знакомства с соцсетями. Конечно, это не исключает того, что проект может быть «пустым» по целям, задачам, содержанию, но создание информационного потока и продуманный дизайн всегда важен, как для привлечения аудитории, так и для налаживания MR.

Следующее отличие медиарилейшнз в коммерческих кампаниях от медиарилейшнз в социальных проектах состоит в технологии участия спикера компании в отраслевых мероприятиях/премиях. В рамках PERFECT MATCH

это было реализуемо, т. к. организатор проекта — публичная личность, которая заметна в инфополе. Когда у проекта есть спикер, обладающий экспертизой, который может указать свою принадлежность к кампании, выстроить подобные медиарелейшнз несложно [1].

Касаемо социальных проектов: использовать данную технологию не эффективно, т. к. отраслевых мероприятий в сфере организации социальных проектов крайне мало, и чаще, они не так широко освещены в СМИ. В данном случае, на примере «Медиа Класса», для участия в других отраслевых мероприятиях, например, в качестве приглашённых спикеров, организаторы не обладают достаточной экспертизой.

Интеграция в редакционные публикации журналистов — общая технология MR, применимая как для коммерческих кампаний, так и для социальных проектов. Это востребованный формат среди аудитории, т. к. всегда интересно читать мнение разных людей на одну и ту же тему. «Коммерсантъ» выгрузил аналитику, в результате которой сделал вывод о том, что «пользователи проводили на страницах с редакционными материалами 3–4 минуты» [10]. Это в 1,5 раза дольше, чем в среднем уходит на прочтение новостных заметок.

Чаще редакция сама готовит материал для публикации, от компаний требуется только комментарий. Однако, чтобы

узнавать такие актуальные запросы, нужны или «теплые» контакты с журналистами, или возможность использовать закрытые сервисы. В сети существует большое количество профильных групп, в которой состоят журналисты и PR-специалисты: PR Russia, «Запросы от журналистов», PR Moscow. Они созданы для оперативного обмена информацией, налаживания знакомств и заключения сотрудничества в отрасли.

Таким образом, технологии медиарелейшнз, как и вся система PR, с появлением социальных сетей трансформировались. В ближайшие годы размытие границ технологий MR, применяемых как в онлайн-, так и в офлайн кампаниях, будет только прогрессировать. Это происходит из-за глобальной диджитализации и внедрения интернет-инструментов во все сферы жизни. Однако особенности технологий медиарелейшнз при организации социальных и коммерческих кампаний сохраняются даже в social media. В глобальном плане, с развитием социальных сетей у PR-специалистов появилось больше возможностей для формирования медиарелейшнз. Наилучшим способом создания долгосрочных отношений с журналистами является симбиоз онлайн- и офлайн- технологий. Социальные сети дают вариативность способов создания MR, а офлайн-коммуникации — продлевают «жизнь» таких контактов.

Литература:

1. Аги У., Кэмерон Г., Олт Ф., Уилкоккс Д. Самое главное в PR. — СПб., 2004. — 363 с.
2. Алешина И. В. Паблик Рилейшнз для менеджеров. М.: ИКФ: ЭКМОС, 2004. — 370 с.
3. Брайант Дженнингз, Томпсон Сузан. Основы воздействия СМИ.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильяме», 2004. — 432 с.
4. Брекенридж Д. PR 2.0: новые медиа, новые аудитории, новые инструменты /Дейра Брекенридж; — М.: Эксмо, 2010. — 272с.
5. Гончарова С. В. Формирование повестки дня: от теоретической модели к сумме технологий // Коммуникация и конструирование социальных реальностей: Сб. науч. статей, — Ч. 2. СПб.: Роза мира, 2006. — 282 с.
6. Макушева О. Н. Реклама как травмирующая коммуникация // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Творчество и креатив в коммуникациях: теория и практика, М.: Московский государственный институт культуры, 2019, — с. 91–98.
7. Чумиков А. Н., Бочаров М. П. Актуальные связи с общественностью: сфера, генезис, технологии, области применения, структуры: учеб-практич. пособие — М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. — 721 с.
8. Электронный ресурс / URL: <https://www.web-canape.ru/business/vsya-statistika-interneta-i-socsetej-na-2021-god-cifry-i-trendy-v-mire-i-v-rossii/>, дата обращения: 01.07.2021.
9. Электронный ресурс / URL: <https://pressfeed.ru>, дата обращения: 26.04.2021.
10. Электронный ресурс / URL: <https://volna.adindex.ru/to-read/viewpoint/270176/>, дата обращения: 28.04.2021.

PR-продвижение проекта в социальных сетях

Нечаева Ангелина Витальевна, студент

Московский государственный институт культуры (г. Химки)

Интерес к Public Relations со стороны бизнеса не снижается и обосновано это тем, что его действия становятся все более зависимы от общества.

Результат любой кампании находится в прямой зависимости от степени практического применения механизма PR через формирование общественного мнения и прочих результативных коммуникаций.

По мнению Эдварда Бернейза и Айви Ли, основоположников базовой теории PR, Public relations — «это управление, нацеленное на координирование отношений с аудиторией, выбор политики компании и ее конкретных действий, а также выявления интереса компании и достижение публичного признания и доверия».

Связи с общественностью — это многогранная социально-коммуникативная практика. Она реализуется в самых разнообразных формах — от организации отдельных акций и специальных мероприятий до проведения долгосрочных и масштабных программ по работе с общественностью [1].

В сфере связей с общественностью понятие «кампания» приобретает значение структуры, состоящей из ряда последовательных приемов и действий коммуникационного, информационного, организационного характера для осуществления цели в области воздействия на общественное мнение и поведения целевой группы.

Это некая общая концепция, единый план PR-операций, использующий специальные мероприятия (события), такие как выставки, презентации, конференции и т. д.

Джеймс Э. Груниг дал определение PR-кампании следующим образом:

«PR-кампании — это идеал двусторонней симметричной коммуникации между организациями и заинтересованными аудиториями» [2].

По мнению Сью Холбрука «PR-кампании — это непрерывная борьба между компаниями за аудиторию, в попытках в чём-то её убедить или как-то воздействовать на её решение» [3].

Джон Листер считает, что «PR-кампании — это серия мероприятий, которые планируются заранее и имеют три характеристики: определение цели, поиск сообщения, которое поможет достичь этой цели, и доведение этого сообщения до соответствующей аудитории» [5].

«Продвижение включает в себя все средства коммуникации, которые могут донести информацию до широкой публики» [4], — пишет кандидат политических наук, профессор кафедры РиСО МГИК О. А. Бударина. И дальше автор подчеркивает, что кроме основных средств продвижения, используются и синтетические, или интегрированные маркетинговые коммуникации, которые при проведении кампаний дают синергетический эффект.

В свою очередь, Александр Першиков выделяет следующее понятие: «PR-продвижение — это комплекс мероприятий, направленных на повышение репутации бренда и создание положительного имиджа товаров и услуг в Интернете, а также поддержание коммуникации компании со своей целевой аудиторией» [7].

Обобщив теоретическую базу, попытаемся предложить собственное определение PR-продвижения в социальных сетях.

PR-продвижение в социальных сетях — это спланированная совокупность мероприятий по увеличению узнаваемости бренда, поддержанию лояльного отношения целевой аудитории, установлению взаимосвязей с конкретной общественностью, управлению общественным мнением посредством специальных PR-средств, технологий и методик, маркетинговых коммуникаций, применимых и осуществимых при помощи социальных сетей.

Одним из инструментов реализации связей с общественностью условиях современных технологий является проектирование в социальных медиа.

Областью приложения PR-проектирования в продвижении являются создание оптимальных форм взаимодействия между организацией и общественностью, личностью и обществом, создание или поддержание позитивного имиджа личности, организации, продукта [6].

Благодаря полученному опыту и таким эмпирическим данным как наблюдение и сравнение нам удалось выделить наиболее важные характеристики PR-продвижения проекта:

- 1) Осознанное преднамеренное управление коммуникативным пространством, стремительно развивающаяся виртуальная реальность в общении.
- 2) Наличие целесообразности, совокупности мероприятий по наращиванию публицитного капитала, имеющего ту или иную социальную значимость в качестве имиджа или репутации.
- 3) Коммуникация с социальным характером воздействия. Используются социальные по своей сути СМИ, учитываются мнения и интересы общества, мероприятия проходят в социальном пространстве.
- 4) Технологичность результатов с постоянно повторяющимися операциями.
- 5) Цикличность, возможность тиражирования, поэтапный алгоритм действий.
- 6) Широкий спектр креативных элементов; сокращение стандартных методов, технологий и средств; необходимость творческой адаптации и усовершенствования методов для решения новых задач.

Таким образом, PR-продвижение проекта представляет собой комплекс мероприятий по поддержанию коммуникаций с общественностью.

Каждое PR-продвижение проекта имеет структуру, которая может видоизменяться в зависимости от цели, задач, специфики работы, а также определенный набор характеристик.

Литература:

1. Бареев В. А., Малькевич А. А. Организация и проведение PR — кампаний / В. А. Бареев, А. А. Малькевич. — СПб.: Питер, 2010.
2. Excellent Public Relations and Effective Organizations: A Study of Communication Management in Three Countries (Communication S.), Inc Paperback, 2002.
3. Батра, Раджив, Майерс, Джон Дж., Аакер, Дэвид А. Рекламный менеджмент: Пер. с англ. — 5-е изд. — М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
4. Бударина О. А. Продвижение в рекламе и связях с общественностью // Интегрированные маркетинговые коммуникации: научно-теоретические концепции и тенденции развития. — М.: МГУКИ, 2013.
5. Джозеф Листер Столетие / Отв. ред. Е. Я. Белицкая; АН СССР. — Л.: Наука. Ленингр. отд-ние, 1989.
6. Макушева О. Н. Креативная экономика как творческий процесс // Сборник трудов научно-практической конференции: Творчество и креатив в коммуникациях: теория и практика. Московский государственный институт культуры. 2018. С. 99–111.
7. Новиков, Араи, Першиков: Icons of Japan. Japan's Brand Book. — М.: Key Group, 2013.

Социальные сети для продвижения бизнеса

Рашитов Рафик Ришатович, студент магистратуры

Московский политехнический университет

В современном мире построение успешного бизнеса во многом зависит от рекламы в просторах интернета. Главным инструментом к достижению этой цели являются социальные медиа. В данной статье рассмотрены основные этапы составления SMM-стратегии, при помощи которых возможно продвижение бизнеса в социальных сетях. Также выявлены 4 высокоэффективных метода для реализации проекта с привлечением целевой аудитории через социальные сети. Дано определение SMM-стратегии и выявлены ее основные цели.

Ключевые слова: социальная сеть, продвижение, SMM-стратегия, реклама, бизнес, контент, подписчики, целевая аудитория.

Social networks for promotion business

Rashitov Rafik Rishatovich, student master's degree program

Moscow Polytechnic University

In the modern world, building a successful business largely depends on promotion on the Internet. A social media is the main tool to achieve this aim. This article discusses the main stages of compiling an SMM-strategy, with which it is possible to promote a business on social networks. Also, 4 highly effective methods for implementing the project with the involvement of the target audience through social networks were identified. The definition of SMM-strategy is given and its main goals are revealed.

Keywords: social network, advertising, SMM-strategy, promotion, business, content, followers, the target audience.

Мы живем в мире, когда каждый человек-маркетолог своей жизни. Пользователь может продвигать себя в инстаграме, Facebook, ВКонтакте и предстать перед своими подписчиками в образе талантливого кулинара, лучшей жены либо интересного блогера. И главным показателем успешности и популярности в той или иной сети являются лайки и количество подписчиков.

Каждый бизнес, войдя в мир социальных сетей, надеется на получение лайков, большой аудитории и соответственно клиентов.

Как этого добиться?

В современном мире можно и нужно раскрутить свою рабочую страницу через рекламу в социальных сетях. И тут открываются фантастические возможности, с помощью

которых можно привлечь свою целевую аудиторию. Работа SMM охватывает большой спектр задач — связанный не только с привлечением покупателей из социальных сетей, но и работе с имиджем, восприятием товара или услуги.. Важным и основополагающим решением является разработка SMM-стратегии.

SMM-стратегия — это документ компании, в котором рассматриваются долгосрочные цели и задачи для продвижения товара или услуги через социальные сети, а также увеличения числа целевой аудитории. Стратегия — это, куда и как будет двигаться организация в социальных медиа.

SMM-стратегия поможет товару или услуге конкурировать с другими фирмами, целенаправленно идти к результату, сделать этот путь удобным, избежать кучи проблем и пустых расходов. Правильное составление стратегии значительно приблизит к цели:

1. Рассмотреть преимущества и недостатки продукции бизнеса

Необходимо составить SWOT-анализ, где будут прописаны все слабые и сильные стороны предлагаемой продукции. Так будет проще составить алгоритм действий для обозначения целей и этапов работы с рынком, где будет выставляться бренд.

2. Обозначить цели

С помощью стратегии должны быть определены самые значимые и главные цели, которые стоят в приоритете. При этом они должны отвечать следующим требованиям: достижимость, ограниченность по времени, измеримость, конкретность.

3. Провести анализ конкурентов и целевой аудитории

Для продвижения рекламной кампании при помощи специальных сервисов следует узнать какие методы и идеи используют конкуренты. Так возможно проанализировать состояние собственного бизнеса на данный момент и двигаться дальше.

4. Найти каналы продвижения и следить за трендами

Необходимо отслеживать каналы, которые пользуются популярностью среди пользователей. Лучший способ — это находить трендовые и хайповые ситуации и моделировать под них свой маркетинговый ход. Таким путем повысится доход за счет привлечения целевой аудитории.

5. Создать креатив

Тут все зависит от фантазии руководителя, которая отвечает за креативное мышление. Главное, ухватиться за самую крутую идею и дальше работать с ней. Это может быть фраза, которая цепляет, интригует и заинтересовывает потенциального клиента.

6. Сделать качественный контент

Сделать тщательный анализ аудитории, какие темы вызывают интерес. Следующий этап — это оформление постов. Они должны быть исполнены качественно. Не стоит гоняться за количеством, надо акцентировать внимание на качестве постов. Вовлекать подписчиков в обсуждения. Продумать оригинальный кейс.

7. Рекламирывать бизнес через популярных блогеров, у которых большая аудитория

Размещение у блогеров-это эффективный метод привлечения потенциальных клиентов. При правильной рекламе, которые выступают в виде рекомендаций от блогера, их подписчики могут заинтересоваться страницей.

8. Запустить конкурсы

Это хороший способ сделать большой охват. Так пользователи ставят лайки, делают репост и отмечают своих друзей. За счет интереса к конкурсу, появятся клиенты.

9. Контролировать успешность стратегии

Много подписчиков — это отлично, но и метрики должны быть внушающими. Именно эти показатели показывают, насколько бизнес-план близок к цели. Анализируя их, можно понять, что нравится пользователем, а что нет. С чем надо работать, а что убрать в дальний ящик.

Стратегия в любом случае должна регулярно пересматриваться, корректироваться и улучшаться.

С каждой минутой увеличивается число пользователей в социальных сетях. Большинство заходят туда уже не за общением, а за информацией. А для бизнесменов социальные медиа — это сфера эффективного маркетинга. Есть 4 действенных метода для реализации проекта посредством социальных сетей:

1. Качественно составленный контент.

Только с отличным контентом можно рассчитывать на рост аудитории, а следовательно, потенциальных клиентов. Чтобы бренд бизнеса способствовал росту прибыли, контент должен быть составлен на основе трех компонентов: уникальность, регулярность, вирусность. То есть информация, которой делится бизнес-страница, должна быть актуальной и увлекательной, публикации должны выходить регулярно и вызывать неподдельный живой интерес у пользователей.

2. Таргетинг

Уникальный инструмент для рекламы, нацеленный на конкретную часть аудитории в зависимости от географических, демографических, контекстных, поведенческих факторов общества. За счет размещения таргетированной рекламы в различных социальных сетях, можно рассчитывать на продуктивную работу в решение бизнес-задач. При этом нужен тщательный анализ целевой аудитории и составление грамотного продающего объявления.

3. Реклама в сообществах и у блогеров

Следует учесть количество подписчиков, так как чем больше аудитория, тем дороже обойдется рекламная кампания. С владельцами сообществ можно договариваться напрямую либо воспользоваться услугами специальной биржи. В «ВКонтакте» есть специальный кабинет рекламодателя: реклама размещается на сутки в ленте сообщества, затем автоматически удаляется. А с блогерами можно выйти на связь через их администраторов. Реклама может быть в виде поста или публикацией в stories. Все зависит от оплаты и договоренности с блогером.

4. Профессиональное продвижение в социальных медиа

Тут в силу вступают платные услуги по продвижению в социальных сетях, которые контролируются специальными сервисами. Очень удобно пользоваться таким сервисом, который автоматически выполняет всю работу по продвижению. В результате такие сервисы самостоятельно создают качественный контент, запускают таргет-механизм и договариваются о рекламе в сообществах.

Вывод

На сегодняшний день отсутствуют способы продвижения в просторах интернета, исключая денежный фак-

тор. Для раскрутки рабочей страницы в любом случае будут необходимы разработка SMM-стратегии, создание контента, таргетинг и реклама через сообщества и блогеров. Началом работы продвижения должен стать выбор социальной сети и целевой аудитории, а другие этапы уже будут выполняться по мере раскрутки страницы.

Продвижение в социальных сетях позволяет эффективно развивать бизнес и привлекать новых клиентов. Четкая организация комплекса мероприятий, направленных на взаимодействие с потенциальными клиентами с помощью соцсетей и мессенджеров, дает возможность использовать ресурсы социального медиа на все 100%.

Литература:

1. <https://texterra.ru/blog/kak-postroit-smm-strategiyu-poshagovyy-plan-prodvizheniya-v-sotsialnykh-setyakh.html>
2. <https://www.ashmanov.com/education/articles/smm-strategiya/>
3. <https://lifehacker.ru/plibber/>
4. <https://serpstat.com/ru/blog/chto-takoe-smm-marketing-i-prodvizhenie-v-socsetjah/>

ПРОЧЕЕ

Оценка качества предоставления социальных услуг организациями социального обслуживания в муниципальном образовании

Жилинская Елена Александровна, студент магистратуры

Курский государственный университет

На сегодняшний день для проведения оценки эффективности предоставления социальных услуг их получателям, как правило, пользуются единими выработанными на законодательном уровне показателями качества, отражающие объективные результаты деятельности социальных служб. Оценка качества организаций в сфере предоставления социальных услуг может осуществляться: общественным советом, утвержденным главным надзорным органом в сфере социального обслуживания (Минтруд РФ); исследовательским центром независимой оценки качества условий оказания услуг (далее НОВИ); региональным общественным советом — группой экспертов, состав которой утверждается региональными контролирующими органами (региональные органы власти, министерства, комитеты в сфере социальной защиты и системы здравоохранения, Роспотребнадзора и т. п.) и внутренней комиссией организации социального обслуживания.

В Ст. 23–1. ФЗ № 442 определены основные критерии оценки для проведения независимой оценки качества условий оказания услуг организациями социального обслуживания в целях общественного контроля и повышения эффективности деятельности данных организаций [1; 2].

Независимая оценка проводится общественным советом, утвержденным органом исполнительной власти и предусматривает оценку условий оказания услуг по таким общим критериям как [1; 2]:

- открытость и доступность информации об организации социального обслуживания;
- комфортность условий предоставления социальных услуг, в том числе время ожидания предоставления услуг;
- доброжелательность, вежливость работников организации социального обслуживания;
- удовлетворенность качеством условий оказания услуг, а также доступность услуг для инвалидов.

Независимая оценка качества, проводимая исследовательскими центрами, такими как НОВИ осуществляется поэтапно, в заочной форме.

Для привлечения НОВИ к совместной деятельности, первоочередным является заключение договора с местным

контролирующим органом в сфере социального обслуживания (в нашем регионе — это Комитет социального обеспечения, материнства и детства Курской области) Группой экспертов направляется запрос в определенную организацию социального обслуживания, о согласии проведения оценки. После чего, экспертами НОВИ осуществляется оценка сайта, направляются анкеты для сотрудников и получателей социальных услуг, требуются видео- и фотоотчеты, показывающие доступность и комфортность предоставления социальных услуг. По результатам полученных данных составляется отчет [4].

Результаты независимой оценки качества, проведенные общественным советом и НОВИ размещаются на официальном сайте для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях: www.bus.gov.ru.

Региональным общественным советом проводятся заседания (в нашем регионе при Комитете социального обеспечения материнства и детства Курской области), на которых утверждается перечень организаций социального обслуживания, в отношении которых будут осуществляться проверки по определенному графику [3]. По результатам проведения данных проверок, каждой организации ставится определенный балл соответствия, определяется рейтинг. Также при выявленных недостатках, формируются требования по их дальнейшему устранению в определенных срок.

Что касается самоконтроля, то каждая организация социального обслуживания определяет состав комиссии для проведения регулярных внутренних проверок оценки качества по установленным критериям соответствия федеральных и региональных стандартов.

Перейдем к рассмотрению основных критериев, характеризующих в той или иной степени эффективность предоставления социальных услуг, используемых в практике оценки системы социального обслуживания.

Эффективность работы организаций социального обслуживания, оценивается путем внутреннего и/или внешнего контроля своевременности и степени удовлетворенности получателей их качеством.

Независимые или систематические внутренние оценки качества проводятся в целях [5, с. 862]:

- доступности социального обслуживания;
- повышения результативности социальных услуг.

Основными задачами оценки являются:

- определение полноты и качеств оказания услуг;
- определение степени соответствия услуг установленным стандартам, с последующей корректировкой.

Как правило, оценка производится поэтапно: путем анализа уставных, локальных и иных документов организации, необходимых при оказании услуг; группой экспертов в очной или заочной формах проводятся опросы и на основании полученных данных заполняется итоговый отчет.

При проведении предварительного анализа внутренних документов организации специалистами, осуществляющими оценку, перед выездом в организацию составляется запрос на имя руководителя организации социального обслуживания о необходимости предоставления первичной информации. Предварительно специалистами, осуществ-

ляющими оценку, проводится сбор и анализ данных относительно открытости и доступности уставных, контактных, информационных данных, размещаемых на официальном сайте организации, которую оценивают. Также проводится оценка доступности способов обратной связи с получателями социальных услуг.

Таким образом, оценка качества предоставления социальных услуг организациями социального обслуживания в муниципальном образовании определяется экспертными группами (внутренними или внешними) с помощью конкретных критериев, позволяющих оценить как количественные, так и качественные показатели, характеризующие организацию работы и процесс предоставления социальных услуг в конкретном социальном учреждении. Основные способы оценки показателей работы организации: наблюдение, опрос и осмотр получателей социальных услуг, изучение учетной документации, опрос персонала.

Литература:

1. Российская Федерация. Законы. Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ от 28.12.2013 № 442-ФЗ (ред. от 13.07.2020). — Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/70552648/paragraph/26429:0>
2. Белянинова, Ю. В., Комментарий к Федеральному закону от 28 декабря 2013 г. № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» / [под ред.] Э. Р. Курманова; Ю. В. Белянинова, О. А. Гуркина, Н. А. Захарова, О. В. Кузнецова, С. А. Слесарев. — ГАРАНТ, 2015. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/multilink/70552648/paragraph/1073742225/number/0:1>
3. Итоги независимой оценки качества условий оказания услуг организациями социального обслуживания населения Курской области // Официальный сайт Администрации Курской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: adm.kursk.ru независимая оценка качества
4. Официальный сайт исследовательского центра независимой оценки качества условий оказания услуг [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://н-о-к.рф/>
5. Российская энциклопедия социальной работы / [Акимова Ю. А. и др.]; под общей редакцией Е. И. Холостовой. — 2-е издание. — М.: Дашков и К°, 2017. — 1030 с.

МОЛОДОЙ УЧЕНЫЙ КАЗАҚСТАН

Қазақ мифтік кейіпкерлері күні

Курманаева Алтыншаш Жанарбековна, студенті;

Бейілхан Ербол Бимұратұлы, филология ғылымдарының магистрі;

Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті (Көкшетау қаласы, Қазақстан)

Мақалада қазақ мифтік кейіпкерлерінің әлеуметтік сипаты ашылған. Сонымен қатар, аталмыш кейіпкерлердің экзистенциялық мақсаты жайында түрлі аналогиялық тұжырымдар жасалып, олардың қазіргі қоғамда алар рөлі мен маңызы жан-жақты талқыланды.

Кілтті сөздер: миф, прогресс, утопия, экзистенция, ренессанс.

День казахских мифических героев

Курманаева Алтыншаш Жанарбековна, студент;

Бейілхан Ербол Бимуратулу, магистр филологических наук

Кокшетауский государственный университет имени Ш. Уалиханова (Казахстан)

В статье раскрывается социальный характер казахских мифических персонажей. Кроме того, были сделаны различные аналогии с экзистенциальным предназначением этих персонажей, подробно обсуждалась их роль и значение в современном обществе.

Ключевые слова: миф, прогресс, утопия, экзистенция, ренессанс.

Миф — ғылыми түсініктің утопиялық көрінісі. Мифология — ақиқат пен аңыздың тоғысқан жері. Реализм мен утопияны бір-бірінен ажырата алмай, кәнәптай ақ санасын тотемдік түсінікпен қаруландырған заманда миф дүниеге келген болатын. Миф — болмысты қиялмен көруге мүмкіндік беретін халық ауыз әдебиетінің ерекше жанры. Зайырын айтқанда, тамыры тереңнен, тарихы ежелден басталатын жанрлар ішінде миф — айрықша рөлге ие. Миф — әркез зүрриятын заман ағымына сай баптап, фольклорды прогресске итермелейтін әдебиеттің асыл тегі. Әсілінде, мордарлық (қарғыс атқан) белгіден алшақ, қиял мен шындық майданында мәрт болған мифтің қаны трайбализмдік идеологиядан һәм регрестік танымнан таза болса керек. Өйткені, қазақ әдебиетінде онтологияның алтын парадигмасын жасап, қиялмен өрнектеген латиф (әсем) мифтер жеткілікті. Олардың қатарына: «Үркер», «Жетіқарақшы», «Шолпан», «Есекқырған», «Ай мен Күн», «Ұмай-ана» сынды космологиялық, архаикалық және антропгондық мифтерді жатқызуға болады.

«Фэнтези жанрының қазақ фольклорындағы байырғы көріністері» атты ғылыми мақаламызда: фольклортану ғылыми өз ғылыми айналымына енгенге дейін түрлі тарихи кезеңдерді бастан өткергенін айтқан едік. Бұл кезеңдер

ежелгі дәуір әдебиетінде танылу арқылы қазіргі фольклортану ғылымының жаңа қырынан ашылуына негіз болғаны рас. Бұған фольклортанушы ғалымдарымыздың ерен еңбектері айқын дәлел болмақ. Ғұламалардың ғұмырлы еңбектерін парақтап өтуге рұқсат етсеңіздер: Немат Келімбетовтың «Ежелгі дәуір әдебиеті», Мәлік Ғабдуллиннің «Қазақ халқының ауыз әдебиеті», Әуелбек Қоңыратбаевтің «Қазақ фольклорының тарихы», Риза Әлмұханованың «Қазақ фольклорындағы антикалық сарындар», Шәкір Ыбраевтің «Қазақтың мифтік әңгімелері» және т. б [1].

Қазақ мифологиясының зерттелім тарихы тек бұнымен шектелмейді.

Қазақ мифологиясын зерттеумен: Ш. Уәлиханов, Ә. Қоңыратбаев, С. Қондыбай, С. Қасқабасов, Ш. Ыбраев, Р. Әлмұқанова және т. б бірқатар ғалымдар айналысты. Әр фольклортанушы-ғалым мифке сипаттама беріп қана қоймай, мифтік кейіпкерлердің диахрондық образын ашуға тырысқан болатын. Мәселен, Еуропа мен Азияның жәдігері, ұлы кемеңгер тұлға — Ш. Уәлиханов өзінің ғылыми мақалаларының бірінде қазақтың шамандық қалдығына сілтеме жасай отырып, жағымсыз кейіпкерлердің мотив-суреттемесіне айқын дәлелдер келтірді. Ғұлама ғалым қазақ мифологиясында мыстанның бірнеше түрі болатындығын ес-

кертті. Атап айтқанда, Мыстан, Жезтырнақ, Сөрел, Көңаяқ, Албасты, Жалмауыз. Мифология кеңістігіне құлаш сермеген — Серікбол Қондыбай ағамыздың көзмайын тауыса жазып, мұқым әдебиетшілерді тамсандырған — Арғықазақ мифологиясы атты еңбегін біз қазақ фольклористика ғылымына қосқан өлшеусіз үлесі деп білеміз [2].

Астарын көндекке салып, көмбесін фольклорда жасырған миф ешқашан өз тұғырынан тайған емес. Мәселен, бүгінгі әдебиетімізге ұлфат (дос, бауыр) жанр болып еніп, әдебиеттану ғылымының өзекті саласына айналған фэнтези — мифологияның жаңарған нұсқасы іспеттес. Рагна шашағын кеңге жайып, Байшынар ағашын бала арманымен суғарған фэнтезидің ниеті ғаусалдай таза, мінезі зұлфұқардай өткір. Бала тілегін жарылқап, үмітіне сәуле шашқан фэнтези — әлі де мұқым әлемнің пірдаршысындай (қамқоршы) әдебиетке риясыз қызмет етіп келеді. Оқырманның көзқуанышына айналған шығармаларды атап өтсек: Эдвард лорд Дансенидің «Эльфандия королінің қызы», Роберт Э. Говардтың «Конан», К. С. Льюистің «Нарнидің хроникалары», Дж. Р. Р. Толкиннің «Жүзік әміршісі», Ж. К. Роулиңнің «Хэрри Поттер мен пәлсапа тас» және т. б.

Жоғарыда сөз еткен шетел әдебиетінің кейбір туындылары көркем шығарма есебінде ғана қалып қоймай, тарих сахнасына «әдеби мейрам» болып енген еді. Мәселен, өркениетті елдерде «Өлілер күні», «Хэллоуин», «Патрик күн» сынды мифтік мейрамдардың бары һәм дүркіретіп тұрып атап өтілетіні баршамызға белгілі. Шамандық дүниетанымының прогрессивті жалғасына айналған бұл мерекелердің концепциясына тоқталмас бұрын, әрқайсысының жеке эстетикалық сипатын ашқанымыз жөн болар.

Ғаламтор желісіндегі ресми деректерге сүйенетін болсақ, Хэллоуин (Анг. Halloween) — 31 қазан мен 1 қараша арлағында АҚШ пен Канада елдерінде тойланатын ежелгі мейрам. Оның шығу тегі байырғы кельт тайпаларының экзистенциялық ұстанымына саяды. Мәселен, аңызға сенсек, бұрынғы ағылшындықтар жылды екі мезгілге (қыс пен

жазға) бөлген. 31 қазан — жылдың соңғы күні болып есептеліп, қысқа дайындық ерте басталған деседі.

Өлілер күні (Исп. El Día de Muertos) — қайтыс болған жандарды еске алуға арналған ежелгі ольмеки мен майя халқының қасиетті мейрамы. Қараша айының 1–2 аралығында тойланатын бұл мереке «Коконның құпиясы» (Тайна Коко) мультфильмінде көрініс тауып, мыңдаған көрерменді тамсандырған еді. Мексика халқының дәстүрлі мерекесі саналатын «Өлілер күні» — көптеген көркем туындылардың, әсіресе, кинокартиналардың сюжетіне арқау болу негізінде әлем өркениеті тарихында өзінің «Ренессанстік» (Қайта өрлеу) дәуірін орнатты. Мерекенің қайта түлеуі — мәдениет пен өркениеттің субстанциясын жаңартты. Міне, жалпыадамзаттық мәдениеттің қайнар бұлағы жаңа арналармен осылайша толықты.

Бұл мерекелердің зияпатын асыра тойланыуы — зәуіқайыр (кездейсоқ) жайт емес. Ошал (осы) күндердің қасиетті де қадірлі деп танылуының астарында терең мән жатыр. Мәселен, батыс еуропадағы әрбір бала «Хэллоуин» мейрамы кезінде хтоникалық, зооморфтық, демонологиялық образдарға ену арқылы өз халқының мифтік кейіпкерін бес саусағындай жатқа біледі. Кейіпкер бейнесін сомдап, еңғам (үлес) алған баланың мифтік кейіпкерлер жайында қалыптасқан гносеологиялық өрісінің кеңейетіндігі айдан анық. Аталмыш мейрамдардың экзистенциялық мақсатына қарап, біздің санамызға оғаштау болса дағы: «Неге бізге де мифтік кейіпкерлер күнін тойламасақ?» деген сұрақ келді. Жоқ, батыс еуропалық мерекелерге «мемесис» (еліктеу) жаса демейміз. Керісінше, шетелдік тәжірибеге арқа сүйей отырып, «Қазақ мифтік кейіпкерлер күнін» тойлаған дұрыс болатын сықылды. Әрі, Бразилия мемлекетіндегідей «Карнавал» қылып өткізсек тіптен жақсы. Мұғайын істің түптің түбінде катарсистік өрлеуге, скептицизмдік дамуға шақырарына нық сенемдіміз. Сондықтан, «мифтік кейіпкерлер күні» мерекесіне оптимистік көзқараспен қарауларыңызды өтінеміз.

Әдебиет:

1. Курманаева, А. Ж. Фэнтези жанрының қазақ фольклорындағы байырғы көріністері / Алтыншаш Курманаева, Ерболат Баятұлы — Молодой ученый, — 2021.
2. Курманаева А. Ж. Қазақ мифтік кейіпкерлерінің синхрондық классификациясы / Алтыншаш Курманаева, Ерболат Баятұлы — Әдебиет порталы, — 2021.
3. Курманаева А. Ж. Қазақ фантастикасының диахронды сипаты / Алтыншаш Курманаева, Ербол Бейілхан — Молодой ученый, — 2021.

Ойыншықтардың балалар әдебиетінде алар рөлі мен маңызы

Курманаева Алтыншаш Жанарбековна, студент;

Бейлхан Ербол Бимұратұлы, филология ғылымдарының магистрі;

Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті (Көкшетау қаласы, Қазақстан)

Мақалада ойыншықтардың балалар әдебиетіндегі алар рөлі мен маңызы катаристік идеялар негізінде қарастырылды. Балалар әдебиетін дамытудың эврикалық жолы ұсынылды. Балалар әдебиеті мен ойыншықтардың әлеуметтік қоғамда прогрессивті қызмет атқаратындығы жеке аналогиялық тұжырымдар арқылы дәлелденді.

Кілт сөздер: ойыншық, конвенция, фольклор, миф, экзистенция.

Роль и значение игрушек в детской литературе

Курманаева Алтыншаш Жанарбековна, студент;

Бейлхан Ербол Бимуратович, магистр

Кокшетауский университет имени Ш. Уалиханова (Казахстан)

В статье рассматривается роль и значение игрушек в детской литературе на основе идей катарсиса. Предложен эвристический способ развития детской литературы. Прогрессивная роль детской литературы и игрушек в обществе доказана отдельными аналогиями.

Ключевые слова: игрушка, конвенция, фольклор, миф, экзистенция.

Ойыншық — бала дүниетанымының субстанциясы. Бала ойыншық ойнау арқылы дүниені кәміл (толық) таниды. Ол қоршаған орта туралы алғашқы гносеологиялық түсініктерді де ойыншық берген тәлімнің арқасында қалыптастырады. Зайырын айтқанда, ойыншық бала экзистенциясында (өмірінде) аса маңызды рөл атқарады. Ойыншықсыз балалық шақты елестету мүмкін емес. Өткен ғасыр мен жаңа заман тоғысында да ойыншық ойнамаған бала жоқ шығар. Көркем әдебиеттің фарағатында да (кеңістік) ойыншықтар жайында жиі әңгіме өрбіп жатады. Мәселен, Сапарғали Бегалиннің «Бала Шоқан» туындысындағы: «Мысық Шоқанға бұрынғы үйірлігіне сеніп, ойыншықтарын тегіс көрсетті» [1,179 б] деген сөйлем біздің сөзіміздің жүйелі дәлелі болары хақ.

Ойыншық — мәдениет пен өркениеттің құтты қонағы. Ол — мәдениет тасушы һәм өркениетті қалаушы сардарбег. Шындап келгенде, ойыншық әрқашан бала ғайышының (өмірінің) саттары (қорғаушы) болмақ. Назыры, бала ойыншыққа өзгеден арттық сенім артады. Ойыншық бала үшін пірдаршы (қамқоршы) іспеттес денотаттық дүние өкілі. Ғаусал жүрек бала ойыншықты әркез өмірінің сәні мен мәні деп біледі. Ойыншық оны тілсіз түсінетін секілді. Әсілінде, ойыншық пен бала ежелден айырылмас достар болса керек. Өйткені тарихтың көмбесіне назар салсақ, ойыншық пен адам баласының арасындағы зұлфұқардай мықты достықты көреміз. Олай болса, ойыншық бүткіл адамзат алдында зор мәртебеге ие. Бірақ әдебиет сахнасында оның рөлі қандай? Қосалқы ма? Жоқ, әлде, негізгі ме? Бұл күрмеуі көп, күрделі сауалдың жауабын төменде біле жатарсыздар.

Балалар әдебиеті — ұлт тағдыры. Ұлттық код пен ділді сақтауды бар жан тәнімен қаласақ, әдебиет майданының тар

жолында тайғақ кешу керекпіз. Алайда біз мынаны ескергеніміз жөн: ұлы әдебиет соғысы жер бетіндегі қанды қасаптардан өзгеше һәм ерекше. Әдеби қақтығыс жан үшін арпалыспен бірдей нәрсе. Түптеп келгенде, әдебиет пен рух егіз ұғым. Рухтың тірегі — әдебиет. Ал әдебиеттің арқасүйері — рух. Мұғайындап айтсақ, әдеби майданда сахих (әділ) жеңіске жету — рухқа байланысты. Рух пен сана біріккенде тарих өмірдің жаңа парағын аша бастайды. Яғни, латиф (ғажап) өмірді өткеру тікелей өзімізге келіп тіреледі. Міне, осыны негізге ала отыра, біз «әдеби бақты» гүлдендірудің жаңа жолын ойластыра бастадық. «Сіздерге өтірік, бізге шын» дегендей, ойыншықтардың жаһандық үдерістергі калокагатиялық рөлін зерттей бастадық. Сонда ұққанымыз: ойыншық пен әдебиет бір мақсатқа ұмтылғанда өркениет өзінің кемер (әсем) кірпішін қалайды. Бұл не деген сөз? Балалар әдебиетіндегі мифтік образдардың ойыншығын жасау қажетпіз дегенді білдіреді. Фольклорлық шығармалардағы кейіпкерлердің ойыншығы жасалса, өркениетіміздің зияпаты қанбақ (жаны жай табу). Мәселен, «Ер Төстік» ертегісіндегі Төстіктің жан достары Желаяқтың, Саққұлақтың, Таусоғардың ойыншығын ойнаған бала халық ауыз әдебиетін жетік меңгеріп алары сөзсіз. Я болмаса, фольклорлық кейіпкерлердің ойыншығы өндірілсе бұ балалардың мерейін асырып, кітап оқуға деген құлшылығын арттырмай ма? Ендеше, неге қазақ мифтік кейіпкерлерінің ойыншығын өндірмеске? Қазірден ойыншық фабрикаларын ашып, қазақ балалар әдебиетінің ойыншығын жасамасқа? «Менің атым Қожа» кітабындағы Қожа кейіпкердің ойыншығын жасап, балалардың әдебиетке ықыласын оятпасқа? Біздің бұ жаңғырық дауысымыз көк аспанды құлататындай шыққанымен де сіздерді тағы бір тың жобалармен таныстырып шығуға рұқсат етіңіздер:

Ойыншықтарды өндіруге кіріспес бұрын мына қадамдар атқарылу қажет:

1. Ойыншық фабрикасы шетелдік тәжірибе негізінде ашылып, «Қазақ мифтік кейіпкерлері» (Хтоникалық, Терапологиялық, Ілкі қаһармандар және т. б.) «Қазақ ертегі кейіпкерлері», «Қазақ балалар әдебиеті кейіпкерлері», «Қазақ этнологиясы» (Киіз үй, Домбыра және т. б. ойыншықтары жасалса) деген сериямен ойыншықтар жасалып, жаппай сатылса;

Осы тұсты пайданала отыра біз әлемге аты әйгілі әрі алпауыт компаниялардың тізімін ұсынамыз:



1-сурет.

3. «Алтын сақа», «Алтын сандық» деген атаумен арнайы қазақ ойыншықтары дүкендері болса һәм онда қазақтың ұлттық ойындарына байланысты ойыншықтар сатылса (Мәселен, «Көкпар» ұлттық ойынның ойыншығы жасалып, балалар кілем үстінде отырып көкпар ойынын ойнап жатқан ойыншықтарды рөлге салып, сюжетті ойындар ойнады. Осылайша, ұлттық ойындар туралы алғашқы түсініктер қалыптастырады);

4. Ойыншық фабрикаларының маркетингі жоғары деңгейде болу керек (Мәселен, әлеуметтік желілерде қазақ ойыншықтарын насихаттау жұмыстарын жүргізу);

5. Қазақ ойыншықтары фабрикасының жанынан мультипликациялық студиялар ашу (Шетелде бұ тәжірибе бұрыннан бар);

Бәрінен бұрын мағрифатты (білімді) ұлықтайтын ойыншық түрлерін жасауымыз қажет. «Әліппе», «Кел, балалар, оқылық!», «Кел, санайық!» деген атаумен ойыншықтар өндірілсе нұр үстіне нұр болар еді. Балаларға қазақ әліпбиін үйрететін ойыншықтар көптеп өндірілуі керек-ақ. Бұл балалардың сауатын ерте ашады. Бала кішкентай күнінен әріп жаттап, мектепке психологиялық тұрғыда дайын болады. Бұдан бөлек, «Әліппе» деген атаумен саябақтар жанынан ойын алаңдары ашылуы керек деп санаймыз. «Әліппе» ойын алаңы мектепке дейінгі балалардың сауатын ашу үшін тегін қызмет ететін болады. Ошал (осы) алаңқайда 0–7 дейінгі балалар ана тілінің әріптерімен ойын арқылы танысып, жасынан бұрын хат таниды. «Жастар біздің болашығымыз» демекші, балалардың хұсни (жоғары деңгейде деген мағынада қолданып тұр) сауатты болуы — балалар әдебиетіне қосылған өлшеусіз үлес деп білеміз. Қалай дегенмен де әдебиетті рефалау (гүлдендіру) — тәрбие мен

1. <https://www.mattel.com/en-us/>

2. <https://www.americangirl.com/>

3. <https://barbie.mattel.com/shop>

4. <https://www.lego.com/ru-ru>

5. <https://shop.hasbro.com/worldwide>

2. Ойыншық фабрикалары балалар жазушыларымен, кино-режиссерларымен, продюсерлермен, менеджерлермен және әдебиеттанушылармен конвенцияға (келісімшартқа) отырып, ойыншық өндіруі қажет (Мәселен, «Шоко әлем» кітабындағы кейіпкерлердің ойыншығы жасалып, кітаппен қоса сатылса);



2-сурет.

мағрифатты (білімді) дұрыс меңгеруден басталатынын ұмытпағанымыз жөн.

Қазақстан Республикасы, Нұр-Сұлтан қаласындағы Ұлттық академиялық кітапхананың басшысы, педагогика ғылымдарының докторы Үмітхан Мұңалбаеваның ұсынысымен биылғы жыл Қазақстанда «Балалар мен жасөспірімдер әдебиетін қолдау жылы» болып жарияланған еді. Осыған орай, 2021 жылдың 23-сәуірінде ҚР Мәдениет және спорт министрі Ақтоқты Райымқұловамен онлайн кездесу болып өтіп, балалар әдебиетін дамытудың бағыттары мен бағдарлары жан-жақты талқыланды. Біздің айтпағымыз, міне, сол кездің өзінде біз ойыншықтардың балалар әдебиетіндегі алар рөлі мен маңызы туралы алғашқы концепцияларды ұсынған едік. Бұл жайында белгілі әдебиет сыншысы, әдебиеттанушы Анар Кабдулина әдебиет порталында жариялаған мақаласында жазған болатын. Мақаладан үзінді келтірсек:

— Қазақ мифтік, ертегі кейіпкерлеріне арнап «Ертегілер елі» атты үлкен ойын-сауық орталығы ашылса. Мәселен, Францияда, Лос-Анджелесте әлемдегі ең ірі балалар кешені — осындай орталықтар (Диснейленд) орналасқан. Қазақстан да өзінің халық ауыз әдебиеті мұраларын насихаттау мақсатында «Ертегілер елі» балалар орталығын ашса деген ұсыныс бар. «Ертегілер елі» атты үлкен ойын-сауық орталығының ішінде «Балалар мұражайы» болғаны дұрыс. Қазақстан ойыншық өндіру өнеркәсібін жетілдірмей — балаларды кітап оқуға толық баули алмайды. Оның себебі — бала мектепке бармас бұрын бірден қолына кітап алмайды. Ең әуелі ойыншық ойнайды. Ол көркем шығарма кейіпкерлерін ойыншық арқылы таниды. Бұған бүгінгі балалар күнделікті тұрмы-

ста қолданып, ойынға пайдаланып жатқан (яки, ойнап жатқан) шетелдік ойыншықтар куә. Мәселен, бүкіл әлемдегі Mattel ойыншық фабрикасы ірі киностудиялармен конвенция (келісімшарт) жасай отырып, ойыншық өндіреді. Ал шетелдегі киностудиялар кітап желісі бойынша фильм түсіретіні баршамызға белгілі. Қазақстанда да әр көркем шығарма кейіпкерінің ойыншығы өндірілуі қажет. Осы бастамалардың барлығының «Ертегілер елі» балалар орталығында топтастырылғанын қалаймын. Қысқа айтып отырмын, бізде бұны жүзеге асырудың толық бағдармалары бар. «Балалар мен жасөспірімдер әдебиетін қолдау Кеңесі» жанынан «Көркемдік кеңес» құрылғаны дұрыс. Қазір балаларға арналып көптеген шығармалар, анимациялық фильмдер, комикстер жарық көріп жатыр. Өкінішке орай, кейбірінде біздің танымызға жат жоргондар мен көше тілі орын алуда. Балаларға арнап жазылған, шығарылатын барлық дүниелерді осы көркемдік кеңестің талқысына салсақ, сараптамасынан өткізсек ондай олқылықтар болмас еді. Көркемдік кеңеске та-

нымал тіл мамандары, ғалымдар, зиялы қауым өкілдері тартылады. Кеңес мүшелеріне жоғары статус беріліп, грант төленсе деген ұсынысымыз бар. ҚР Мәдениет және спорт министрлігінің қолдауымен белгіленген «Балалар мен жасөспірімдер кітап оқуын қолдау жылы» аясында төмендегі әдеби байқауларды өткізу міндетті болмақ. Біз балалар шығармашылығына арналған республикалық байқаулар өткізу арқылы, балаларға арналған тың дүниелерді жинақтап, антология ретінде шығарып, балалар әдебиетінің қорын молайта аламыз. Балалар жазушыларын ынталандырамыз. Жыл басталғалы 4 ай өте шықты. Жуық арада балалар шығармашылығына арналған бірнеше жанрда республикалық байқау жарияласақ деген ұсыныс бар, — Ербол Бейіліхан [2].

Құрметпен, Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау университетінің филология бөлімінің студенті, жас ғалым, болашақ жазушы Алтыншаш Курманаева һәм ақын, Қазақстан Жазушылар Одағының мүшесі және Балалар әдебиетін қолдау кеңесінің төрағасы Ербол Бейіліхан.

Әдебиет:

1. Жалпы білім беретін мектептің 5-сыныбына арналған оқулық / Ә. Дайыр, Қ. Айтқалиев, Ш. Беркімбаева, Г. Құрманбай. 3-басылымы, өңделген. — Алматы: Атамұра, 2010.—304 бет.
2. А. Кабдулина. Мәдениет министрімен балалар жазушыларының кездесуі болып өтті / Анар Кабдулина — Әдебиет порталы, — 2021.
3. Курманаева, А. Ж. Фэнтези жанрының қазақ фольклорындағы байырғы көріністері / Алтыншаш Курманаева, Ерболат Баятұлы — Молодой учёный, — 2021.
4. Курманаева А. Ж. Қазақ мифтік кейіпкерлерінің синхрондық классификациясы / Алтыншаш Курманаева, Ерболат Баятұлы — Әдебиет порталы, — 2021.
5. Курманаева А. Ж. Қазақ фантастикасының диахронды сипаты / Алтыншаш Курманаева, Ербол Бейіліхан — Молодой учёный, — 2021.
6. Курманаева А. Ж. Қазақ мифтік кейіпкерлері күні / Алтыншаш Курманаева, Ербол Бейіліхан — Молодой учёный, — 2021.

МОЛОДОЙ УЧЕНЫЙ О'ЗБЕКISTON

Олий о'quv yurt talabalari o'rtasida millatlararo munosabatlar madaniyatini shakllantirish

Azimova Nigora Sobitovna, o'qituvchi

Jahon iqtisodiyoti va diplomatiya universiteti (Toshkent, O'zbekiston)

Ushbu maqolada millatlar, madaniyatlararo munosabatlar va oliy o'quv yurt talabalari o'rtasida millatlararo munosabatlar madaniyatini shakllantirish haqida fikr yuritilgan. Bundan tashqari diniy bag'rikenglik, millatlararo totuvlik, qo'shniçilik, qardoshlik haqida namunalar keltirib, talabalar tafakkurini boyitishdagi o'rni haqidagi fikrlar bilan maqola boyitilgan.

Kalit so'zlar: Davlat siyosati, bag'rikenglik, millatlararo totuvlik, umuminsoniy qadriyatlar, hamjihatlik.

Формирование культуры межнациональных отношений среди студентов высших учебных заведений

Азимова Нигора Собитовна, преподаватель

Университет мировой экономики и дипломатии (г. Ташкент, Узбекистан)

В этой статье обсуждается, как построить культуру межэтнических отношений между нациями, межкультурными отношениями и студентами университетов. Кроме того, в статье обсуждались идеи о роли религиозной терпимости, межэтнической гармонии, верности, братства и роли в обогащении мыслей студентов.

Ключевые слова: государственная политика, терпимость, межэтническая гармония, универсальные ценности, солидарность.

Кирish
Олий о'quv yurt talabalari o'rtasida millatlararo munosabatlar madaniyatini shakllantirish Mustaqillikning dastlabki yillaridan boshlab bag'rikenglik va insonparvarlik madaniyatini rivojlantirish, millatlararo va konfessiyalararo hamjihatlikni, jamiyatda fuqarolar totuvligini mustahkamlash, barcha fuqarolarga millati va diniy e'tiqodidan qat'iy nazar, teng huquq va imkoniyatlar yaratish, yosh avlodni vatanparvarlik, milliy va umuminsoniy qadriyatlarga hurmat Vatanga muhabbat va sadoqat ruhida tarbiyalash O'zbekistonda davlat siyosatining muhim ustuvor yo'nalishlaridan biri etib belgilangan.

Adabiyotlar tahlili va metodlar

Bu borada 2017–2021 yillarda O'zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha «Harakatlar strategiyasi»da xavfsizlik, millatlararo totuvlik va diniy bag'rikenglikni ta'minlash chuqur o'ylangan, o'zaro manfaatli va amaliy ruhdagi tashqi siyosat yuritishga yo'naltirilgan davlatimiz mustaqilligini va suverenitetini mustahkamlash. O'zbekistonning yon-atrofiga xavfsizlik, barqarorlik va ahli qushnichilik muhitini shakllantirishga alohida e'tibor qaratilgan. Harakatlar strategiyasining yuqoridagi bosqichi bo'yicha respublikamizda ko'pgina ishlar

amalg'a oshirildi. Bir qancha qushni davlatlar bilan iqtisodiy aloqalar o'rnatildi. Respublikamizda faol «xalq diplomatiyasi» asosida xorijdagi vatandoshlarimiz bilan muntazam va o'zaro foydali munosabatlarni yo'lga qo'yish, xorijiy mamlakatlar bilan do'stona munosabatlarni qolaversa, madaniy-ma'rifiy aloqalarni mustahkamlash orqali o'z faoliyatini O'zbekistonda yashab kelayotgan barcha millat va etnik diasporalarning tarixi, madaniyati, ma'naviy qadriyatlarini, milliy an'analari va urf-odatlarini saqlash hamda har tomonlama rivojlantirish tamoyillariga asosan olib borayotgan Respublika baynalminal madaniyat markazi, 138 ta milliy madaniy markazlar, O'zbekiston xorijiy mamlakatlar bilan do'stlik va madaniy-ma'rifiy aloqalar jamiyatlari kengashi, shuningdek, 34 ta do'stlik jamiyatlari muvafaqqiyatli faoliyat yuritib kelmoqda. Fuqarolar totuvligi barqarorligini, turli millatlar vakillari o'rtasidagi tinçlik va hamjihatlikni ta'minlashga, vatandoshlarimiz ongida ko'p millatli yagona oila tuyg'usini mustahkamlashga, milliy madaniy markazlar va do'stlik jamiyatlari faoliyatini har tomonlama qo'llab-quvvatlash va yanada rivojlantirishga, xorijiy mamlakatlar bilan madaniy-ma'rifiy aloqalarni kengaytirishga, mamlakatimizning jamiyat turli sohalaridagi yutuqlari mazmun va mohiyati targ'ibotiga, shuningdek, ushbu

yo'nalishda bajarilayotgan ishlarni va amalga oshirilayotgan chora-tadbirlarni samarali muvofiqlashtirishga yo'naltirilgan davlat siyosatini bosqichma-bosqich ro'yobga chiqarish maqsad qilib qo'yilgan. O'zbekiston ko'p millatli, ko'p konfessiyali davlatdir. Bunday davlatda millatlararo totuvlik va diniy bag'rikenglik ijtimoiy-siyosiy barqarorlik va taraqqiyotni ta'minlashning asosiy shartlaridan biri hisoblanadi. Shuning uchun millatlararo totuvlik mamlakatimizda qurilayotgan demokratik jamiyatning asosiy tamoyillaridan biridir. O'tgan qisqa davr ichida mazkur yo'nalishda qator ishlar amalga oshirildi va millatlararo totuvlikni rivojlantirishga keng zamin yaratildi. Fuqarolik jamiyati o'z navbatida, turli etnik nizolar, ziddiyatli vaziyatlar, to'qnashuvlar yuki ostida qolgan hozirgi davrda, bir tomondan, insoniyat o'zining bir butunligini, ikkinchi tomondan, alohida olingan har bir jamiyat ichki birlik, totuvlik va hamkorlik bo'lgandagina mavjud muammolarni hal qilish, yangilari paydo bo'lishining oldini olish va taraqqiyotni ta'minlash mumkinligini tobora chuqur anglab bormoqda. Shu nuqtai nazardan qaraganda, jamiyatda ijtimoiy bag'rikenglik muhitini qaror toptirish muhim ahamiyatga ega. «Millatlararo totuvlik» («tolerant») atamasining lug'aviy ma'nosi lotincha «chidamoq» so'zidan olingan. Tolerantlik biror narsani, o'zgacha fikr yoki qarashni, o'z shaxsiy tushunchalaridan qat'i nazar, imkon qadar bag'rikenglik va chidam bilan qabul qilishni anglatadi. Diniy bag'rikenglik vijdon erkinligi va ma'naviy jihatdan katta ahamiyat kasb etadi, u boshqa shaxs yo dinga hurmatni bildiradi. Turli din hamda konfessiya vakillari e'tiqodida aqidaviy farqlar bo'lishiga qaramay, ularning yonma-yon va o'zaro tinch-totuv yashashini anglatadi. Madaniy bag'rikenglik o'zga tilda yaratilgan san'at va madaniyat boyliklaridan o'z madaniyatini ustun ko'rmaslik, ulardagi ma'no va go'zallikni tan olish, o'zga madaniyatlardan nimanidir o'rganishni bildiradi. Madaniy bag'rikenglik turli millatga mansub ziyolilarni bir-biriga ruhan yaqinlashtiradi. O'zidagi yutuq va kamchiliklarni aniqlab olishga yordam beradi. Etnomadaniy hamkorlik yagona mamlakatda yashovchi turli millatga mansub xalqlarning muayyan mafkura asosida qo'lni qo'lga berib ishlashi, bir maqsad yo'lida faoliyat olib borishini bildiradi. «Millatlararo totuvlik» («tolerantlik») deyarli barcha tillarda bir xil yoki bir-birini to'ldiruvchi mazmunga ega. Ularni umumlashtirib «bag'rikenlik» chidamlilik, bardoshlilik, toqatlilik, o'zgacha qarashlar va harakatlarga hurmat bilan munosabatda bo'lish, muruvvatlilik, himmatlilik, kechirimlilik, mehribonlik, hamdardlik kabi ma'nolarga ega deyish mumkin. Bugungi kunda chuqur ijtimoiy-siyosiy va madaniy-ma'rifiy mazmun kasb etgan ushbu tushuncha ko'pchilik tomonidan tan olingan, ilmiy ta'rifi ishlab chiqilgan.

Muhokama va natijalar

«Bag'rikenglik tamoyillari Deklaratsiyasi»da bag'rikenglik tushunchasiga shunday ta'rif berilgan: «Bag'rikenglik-bizning dunyomizdagi turli boy madaniyatlarni, o'zini ifodalashning va insonning alohidaligini namoyon qilishning xilma-xil usullarini hurmat qilish, qabul qilish va to'g'ri tushunishni anglatadi. Uni bilim, samimiyat, ochiq muloqot hamda hur fikr, vijdon va e'tiqod vujudga keltiradi. Bag'rikenglik — turli tumanlikdagi

birlikdir. Bu faqat ma'naviy burchgina emas, balki siyosiy va huquqiy ehtiyoj hamdir. Bag'rikenlik — tinchlikka erishishni musharraf qilguvchi va urush madaniyatsizligidan tinchlik madaniyatiga eltuvchidir». «Bag'rikenglik» tushunchasi ilmiy faoliyat va ijtimoiy hayotning turli sohalari, jumladan, siyosat va siyosatshunoslik, sotsiologiya, filosofiya, ilohiyot, ijtimoiy axloq, qiyosiy dinshunoslik kabi sohalarda keng istifoda etiladigan tushunchalardan biri hisoblanadi. Lotincha tolerare, ya'ni «chidamoq», «sabr qilmoq» ma'nosini anglatgan bu so'z, asosan bir insonning boshqa inson dunyoqarashiga toqat qilishini bildirsada, etimologik tahlil uning tom ma'nosini doim ham ochib beravermaydi. Shu o'rinda, YUNESKO «Bag'rikenglik tamoyillari Deklaratsiyasi»da «tolerant» ya'ni «bag'rikenglik» tushunchasiga berilgan ta'riflarni keltirib o'tmoqchimiz:

1.2. Bag'rikenglik — yon berish, andisha yoki xushomad emas. Bag'rikenglik — eng avvalo, insonning universal huquqlari va asosiy erkinliklarini tan olish asosida shakllangan faol munosabatdir. Har qanday vaziyatda ham bag'rikenglik ana shu asosiy qadriyatlarga tajovuzlarning bahonasi bo'lib xizmat qilmaydi. Bag'rikenglikni alohida shaxslar, guruhlar va davlatlar namoyon qilishi lozim.

1.3. Bag'rikenglik — inson huquqlarini qaror toptirish, plyuralizm (shu jumladan, madaniy plyuralizm), demokratiya va huquqning tantanasi uchun ko'maklashish majburiyatidir. Bag'rikenglik — aqidabozlikdan, haqiqatni mutlaqlashtirishdan voz kechishni anglatuvchi va inson huquqlari sohasidagi xalqaro-huquqiy hujjatlarda o'rnatilgan qoidalarni tasdiqlovchi tushunchadir.

1.4. Bag'rikenglikni namoyon qilish inson huquqlariga ehtiroim bilan hamohang, u ijtimoiy adolatsizlikka nisbatan sabr-toqatli munosabatda bo'lishni, o'z iymon- e'tiqodidan voz kechish yoxud boshqalarning e'tiqodiga yon berishni anglatmaydi. Har kim o'z e'tiqodiga amal qilishda erkinligi va har kim bu huquqqa boshqalar ham ega ekanligini tan olmog'i lozimligini hamda odamlar o'z tabiatiga ko'ra, tashqi ko'rinishi, qiyofasi, o'zini tutishi, nutqi, xulqi va qadriyatlari jihatidan farqlanishi e'tirofqa loyiqligi barobarida, ular dunyoda yashashga va o'zlarining ana shu individualligini saqlab qolishga haqliligini anglatadi. Shu bilan birga, bir kishining qarashlari boshqalarga majburan singdirilishi mumkin emasligini anglatadi. Turli til va madaniyatlarni bilish, etnik va lisoniy bag'rikenglik, o'zgalor borlig'i va dunyoqarashining ijobiy jihatlarini o'ziga qabul qila olish xususiyati jamiyatga yangi g'oyalar va yangi ijtimoiy-iqtisodiy resurslarning kirib kelishiga imkoniyat yaratadi. Buni mamlakatimiz misolida, etnik xilma-xillik turli yo'nalishlarda «chegaralarimizni ochayotgani» hamda etnoslararo bag'rikenglik tufayli jahon hamjamiyatining bizga nisbatan hurmati va ishonchining ortib borayotganida ham ko'rishimiz mumkin. Bugungi kunda zamonaviy jamiyatda faoliyat ko'rsatayotgan barcha sohalarda tub o'zgartirishlar, jumladan, iqtisodiy va ijtimoiy sharoitlar tubdan qayta tashkil etish, millatlararo to'yingan va dinlararo ziddiyatlar, ijtimoiy ong, axloqiy qadriyatlar ma'naviy, axloqiy, ijodiy va mehnat salohiyatini shakllantirish va rivojlantirish darajasi vahokozolar.

Xususan, madaniyat, urf-odatlar va boshqa etnik guruhlar odatlariga tolerant munosabatni ta'minlash, bu munosabat, xalqaro hamkorlikni zamonaviy yoshlar madaniyati shakllanishi muammosini va shu asosda turli millat va etnik jamoalar, hatto xalqlarning individual vakillari optimal munosabatlarini rivojlantiradi. Shu bilan birga, turmush va kundalik hayotda millatlararo munosabatlarga qarshi talabalar ongida ko'proq namoyon bo'ladi.

Oliy ta'lim, zamonaviy ta'lim muassasalari o'quv jarayonida sezilarli darajada bu hodisani rivojlanishini ta'minlaydi. Oliy ta'lim muassasalarida talabalarining o'quv, ilmiy faoliyatiga e'tiborni kuchaytirish ularning munosabatlarni yaxshilash va talabalar hayotini demokratlashtirish xalqaro hamkorlik, madaniyatni shakllanishiga zamonaviy yondashuv asosini, ta'lim tizimini yangilash asosiy qoidalariga asoslangan bo'lishi kerak. Bundan tashqari millatlararo, madaniyatlararo munosabatlarni o'quv yurtlarida chuqur takomillashtirish maqsadga muvofiq. Tabiatan xalqaro hamkorlikni madaniyat xalqaro munosabatlarning ijtimoiysiyosiy, ma'naviy-axloqiy mohiyatini aks ettiruvchi o'ziga xos shaklda ma'naviy hayot hodisasi hisoblanadi. Hodisa xalqlarning alohida belgilangan ijtimoiy-iqtisodiy, ma'naviy va siyosiy shakllarini bir biri bilan bog'liqdir. Bu umuminsoniy qadriyatlar ustuvorligi milliy psixologiya, insonparvarlik boshlang'ich an'alariga rioya qilib, millatidan qat'i nazar, dini, irqi shaxsi, ularning tarixi, madaniyati, tili, urf-odatlar va an'alaridan qat'iy nazar hurmat uchun bag'rikenglik hodisasi hisoblanadi. So'nggi yillarda millatlararo munosabatlarni amalga oshirishda sezilarli eng muhim yozuvlar, umumiy yo'nalishini inson omillar ma'naviy ehtiyojini qondirish muhim omil odamlar harakatlar sifatida insoniy va axloqiy qadriyatlarning o'rni ko'paydi. Bu, birinchi navbatda, shaxsning turlituman rivojlanishi uchun shaxslararo muloqotning o'ziga xos ahamiyatiga, uning shaxsiyat tarkibida axloqiy tamoyillarning o'sishi bilan bog'liq. Xalqaro hamkorlik, millatlararo totuvlik inson munosabatlarini ma'naviy-axloqiy mexanizmini rivojlantirish va mustahkamlash uchun bir asos bo'lib xizmat qiladi. O'zbek madaniyatining tajribasi turli etnik guruhlar va ularning shaxsiy vakillari o'rtasidagi munosabatlarning tarixiy jihatdan belgilanadigan qimmatli va foydali an'analari bilan boy.

Shu munosabat bilan, u vatanparvarlik va enternatsionalizm tushunchalar xalqaro hamkorlik bugungi yoshlar madaniyati, xususan shakllantirishda birinchilardan ekanligini ta'kidlash lozim. Chunki Oliy maktab, xalqaro munosabatlar muammolarni hal qilish uchun haqiqiy ishga tushiriladi. Shuning uchun, ko'p millatli muassasada bo'lajak mutaxassislar tayyorlash o'ziga xosligi hisobga olib, ish va hayotning turli jihatlarini ma'lum xususiyatlari bilan karakterlanadi. Uning ijtimoiy va milliy tarkibi, milliy xususiyatlarini hisobga olgan holda, kadrlar tayyorlash va ta'lim holda shakllantirish uchun kompleks yondashuvni o'z ichiga oladi. Oliy ta'limda, jumladan, ta'lim mazmunan yangilash barcha bosqichlarida maktab islohoti davrida talabalarining millatlararo o'zaro madaniyatini tarbiyalash, tarixiy ildizlariga, ilg'or an'alar, xalqning ma'naviy va axloqiy qadriyatlarni tiklash tamoyili amalga oshirish,

talabaning shaxsiyat tuzilmasida ushbu hodisani shakllantirish Vatan tarixi haqida bilmasdan o'ylab topilmaydi. Bizning bilimlarimizni kengaytirish va chuqurlashtirish istagi nafaqat har bir ravshan shaxsga xos bo'lgan ta'lim sohasidagi bo'shliqlarni to'ldirish, balki uning ma'naviy madaniyatining o'sishi haqida ham dalolat beradi. Shu bilan birga, bu jarayon ta'lim intizomlari mazmunini atrofdagi hayotga, bugungi kunning haqiqatiga va ehtiyojlariga maksimal yaqinlashishini nazarda tutadi. Bu oliy maktabda ma'rifiy ishlar sifati ongli va ongsiz ruhiy jarayonlarning butun kompleksi, ichki muhiti orqali ta'sir barcha tabiiy va ijtimoiy hodisalar uchun, asosan odamlar, iqtisodiy-ijtimoiy, siyosiy va madaniy rivojlanish albatta bog'liq ekanligi ma'lum. Kelajak mutaxassisning shaxsini shakllantirish bilan bir qatorda uning madaniy madaniyatini rivojlantirish orqali millatlararo munosabatlar, oliy o'quv yurtida keyingi avlod hayoti muayyan darajada aniqlanadi. Shuning uchun, oliy ta'lim muassasalarida talabalar tayyorlash bugungi kun darajasiga xalqaro hamkorlik madaniyatini o'zlashtirish, barkamollik, yangilash va jamiyatni demokratlashtirish masalalarini hal qilish, kelajak avlodlar qobiliyatini rivojlantirish bilan bog'liq. Hozirgi kunda globallashtirish jarayoni aynan madaniyatlararo kommunikatsiyaga ham o'z ta'sirini o'tkazmoqda. Natijada davlat va xalqlar o'rtasidagi integratsiya va hamkorlik aloqalari kuchaymoqda; xorijiy investitsiya, kapital va tovaralar, ishchi kuchining erkin harakati uchun qulayliklar vujudga keltirmoqda; ko'plab yangi ish o'rinlari yaratilmoqda. Zamonaviy kommunikatsiya va axborot texnologiyalarining ilm-fan yutuqlarining tezlik bilan tarqalishi kuzatilmoqda; turli qadriyatlarning umuminsoniy negizida uyg'unlashuvi kuchaymoqda; sivilizatsiyalararo muloqotning yangicha sifat kasb etishi ekologik ofatlar paytida o'zaro yordam ko'rsatish imkoniyatlari ortib bormoqda. Xulosa o'rnida aytish mumkinki, mustaqillik, erkinlik shu bilan bir qatorda bag'rikenglik tuyg'isini ham berdi. Ushbu tuyg'u chet davlatlar bilan halqaro aloqalarni kuchaytirish hamda do'stlik, birodarlik kabi faxrli so'zni muhrlashga ham zamin yaratdi. O'zbekiston chet davlatlar bilan qat'iy ravishda yaqin munosabatlarni rivojlantirib kelmoqda. Bu esa diniy va etnik ziddiyatlar o'ta murakkab xalqaro muammolarga aylanib borayotgan hozirgi davrda muhim ahamiyatga ega. Zero, madaniyatlararo, konfessiyalararo va millatlararo hamkorlik, muloqot turli negativ stereotiplarga qarshi ziddiyatlarni bartaraf etishda turli madaniy va diniy birliklar va uyushmalar o'rtasidagi hamkorlikni shakllantirishda muhim vosita hisoblanadi. Shunday ekan, bugungi kun intellektual salohiyatli yoshlarni tarbiyalashda madaniyatlararo, millatlararo kommunikatsiyani bag'rikenglik tamoyillarini ularning ongiga singdirishda kuyidagilarga e'tibor berish muhimdir.

Xulosa

O'zbekiston turli millat va elat vakillarining umumiy uyidir. Bu, bizningcha, boylik va taraqqiyotning muhim manbaidir. Zero, polietnik salohiyat va xilma-xillikni o'zida mujassam eta olish imkoniyatiga ega bo'lgan mamlakat taraqqiyot kalitini o'z qo'lida tutib turadi, o'z madaniyatini sevmagan inson, oxir-oqibatda o'z g'alar madaniyatini ham sevmay qo'yadi.

Adabiyot:

1. Bag'rikenglik tamoyillari Deklaratsiyasi // YUNESKO xalqaro me'yoriy hujjatlari. — T.: Adolat, 2004. —B. 82–91.
2. Садохин А.П. Теория и практика межкультурной коммуникации. М. 2004.58 стр.

Xitoy bolalar adabiyotining shakllanishi va rivojlanish bosqichlari

Axmedova Iroda Sobirjon qizi, talaba

Toshkent davlat sharqshunoslik universiteti (O'zbekiston)

Maqolada Xitoy Xalq Respublikasi tashkil topganidan so'ng adabiyotga, xususan, bolalalar adabiyotiga bo'lgan e'tibor hamda uning rivojlanish bosqichlariga to'xtalib o'tilgan. Zamonaviy yozuvchilarning adabiyotga kirib kelishi va asarlari orqali bolalarning intellektual salohiyatini oshirishga bo'lgan harakati bayon etilgan.

Kalit so'zlar: Xitoy Xalq Respublikasi, bolalar adabiyoti, badiiy ijod, «Yangi to'lqin».

Формирование и этапы развития китайской детской литературы

Axmedova Iroda Sobirjon kizi, студент

Ташкентский государственный университет востоковедения (Узбекистан)

Статья посвящена литературе после образования Китайской Народной Республики, особенно детской литературе, и этапам ее развития. В ней описывается приход современных писателей в литературу и их усилия по увеличению интеллектуального потенциала детей через свои произведения.

Ключевые слова: Китайская Народная Республика, детская литература, литературное творчество, «Новая волна».

Мa'lumki, yosh avlodning har tomonlama yetuk, ma'nan va jismonan barkamol bo'lib voyaga yetishishi mamlakat taraqqiyotiga ijobiy ta'sir etmay qolmaydi. Yoshlarning jamiyatga munosib kamol topishi uchun ularda mustaqil fikrlash qobiliyatini o'stirish muhim. Adabiyot esa ayni shuning uchun xizmat qiladi. Bolaning dunyoqarashini boyitish, atrofidagi olam bilan tanishtirishni ertak va hikoyalardan boshlash juda samarali. Shu sababdan ham dunyoning ko'pgina rivojlangan davlatlarida bolalar adabiyotiga e'tibor katta. Qadimgi davrlardan beri ta'limning o'ziga xos shakliga ega bo'lgan XXR da ham bolalar adabiyotiga bo'lgan e'tibor kundan kunga o'smoqda.

Xitoy bolalar adabiyotining shakllanishi va rivojlanish bosqichlari. Xitoy bolalar adabiyotining rivojlanishi Xitoy jamiyatining rivojlanishi bilan bir vaqtda sodir bo'ldi. Xitoyda Sin sulolasidan to hozirgi kungacha bo'lgan bolalar adabiyotining rivojlanish tarixini shartli ravishda 5 bosqichga bo'lish mumkin: Sin sulolasining so'nggi yillari va Xitoy Respublikasi tashkil topgan dastlabki davrlar (1796–1912-yillar); Xitoy Respublikasi davri (1912–1949-yillar); Xitoy Xalq Respublikasi tashkil topgandan boshlab, islohotlar va ochilish siyosatining boshlanishigacha bo'lgan davr (1949–1980-yillar); 1980-yildan 2000-yilgacha bo'lgan davr; 2000-yildan keyingi davr (2000) [2].

I. Oxirgi Sin sulolasi va Xitoyning dastlabki respublikasi zamonaviy xitoy bolalar adabiyotining paydo bo'lish davri. G'arbiy Yevropa adabiyotining xitoy tiliga tarjimasi bolalar adabiyotining rivojlanishiga turtki bo'ldi. Kitob nashriyotining

paydo bo'lishi va rivojlanishi bilan bolalar uchun davriy nashrlar ham paydo bo'ldi: oylik «Kichkintoy» (1875) [3], «Boshlang'ich maktab» rasmiy jurnali (1908), «Dunyo bolalari» (1903) [7] bolalar adabiyoti rivojiga katta hissa qo'shgan Tijorat nashriyoti va Xitoy kitoblari nashriyotini qayd etish lozim. Bundan tashqari, adabiyotshunoslar birin-ketin bolalar uchun adabiyotni rivojlantirishda ishtirok etishni boshladilar. Masalan, Chjeszyan universiteti professori Gao Mendang Robinzon Kruzoni 1902-yilda tarjima qilgan. Tarjima qilingan asarlar Xitoyda bolalar adabiyotini yanada rivojlantirish uchun boshlang'ich nuqtaga aylandi [5].

II. Xitoy Respublikasi davri. Bu 1917-yilda insonparvarlik g'oyalarining tarqalishi, xorijiy adabiyotlar tarjimalarining paydo bo'lishi bilan bog'liq bo'lgan Xitoy bolalar adabiyotining eng qizg'in davri. Xitoy tilida bolalar uchun birinchi asarlar yaratildi: Ye Shengtaoning «Qo'rqinchli», Bing Sinning «Yosh kitobxonlarga maktublar» asari [4]. Ammo ko'tarilish qisqa muddatli bo'lib, faqat 1949-yilda Xitoy Xalq Respublikasi tashkil etilgunga qadar davom etdi. San'at ustidan totalitar nazorat o'rnatilishi tufayli bolalar adabiyoti rivojlanishdan to'xtadi. Hukmron partiya adabiyotga o'z mafkurasini singdirish vositasi sifatida qaradi. 50-yillar asarlarining asosiy mavzulari Xitoy xalqining qahramonligi, inqilob mavzusi edi.

III. Xitoy Xalq Respublikasi tashkil topgandan islohotlar va ochilish siyosatining boshlanishigacha bo'lgan davr. Bu davrning asosiy xususiyati xitoy va sovet adabiyotining o'zaro ta'siri edi.

Aynan shu paytda rus yozuvchilarining birinchi tarjimalari paydo bo'la boshladi. A. S. Pushkin va I. A. Krilov asarlari 100 yildan ortiq vaqt davomida Xitoyda mashhur bo'lib kelgan. I. A. Krilov asarlari xitoy tiliga tarjima qilingan birinchi rus muallifi bo'ldi (1872). Birozdan keyin M. M. Prishvin, A. L. Barto, V. P. Katayev, A. Tolstoy asarlari Xitoyda bolalar adabiyotini boyitdi. S. Marshak, V. V. Mayakovskiy, S. V. Mixalkov nomlari ham xitoylik o'quvchiga keng ma'lum.

IV. 1980-yildan 2000-yilgacha bo'lgan davr. 1980-yillarda Xitoyda bolalar adabiyotining «qayta tug'ilishi» yuz berdi, bu esa adabiyotda «Yangi to'lqin'ning ko'tarilishi bilan bog'liq. Ushbu harakat adabiyoti namoyandalarning dastlabki qadamlari 4-may harakatlarining gumanistik g'oyalariga qaytishga qaratilgan edi.

XXR bolalar adabiyotida yangi nazariyalar va tendensiyalar paydo bo'ldi, bolalar yozuvchilari ijodining gullab-yashnashi kuzatildi.

V. 2000-yildan keyin bolalar adabiyotining yangi davri boshlandi. Bu bolalar adabiyoti nashrining oltin davri. Bu davrda bolalar adabiyoti Xitoy kitob bozorining eng tez o'sib borayotgan segmentiga aylandi. So'nggi yigirma yil ichida Xitoyda ko'plab mashhur asarlar yaratildi.

Xulosa qilib shuni aytishimiz mumkinki, o'sha davr xitoy yozuvchilari va tanqidchilari ta'kidlaganidek xitoy bolalar adabiyoti hali rivojlanish bosqichida. Uni to'liq rivojlanishiga bir nechta omillar to'sqinlik qilmoqda. Yozuvchilarning o'z savodxonligi ustida yaxshi ishlamayotgani, asarda shevaga oid so'zlar, qo'pol mahalliy iboralar qo'llayotganligi ham shu omillardan hisoblanadi. Bundan tashqari asar mualliflarining qahramonlari hayotini yaxshi bilmasligi, voqealar rivojini to'g'ri tanlay olmasligi, ixtiloflarning sun'iyliigi kabi muammolar ham mavjud. Yuqoridagi kamchiliklar ham bartaraf etilganidan so'ng xitoy bolalar adabiyoti o'z rivojining cho'qqisiga erishishi, shubhasiz.

Adabiyot:

1. Арзамасцева, И. Н. Детская литература: учебник для студ. высш. пед. учеб. заведений / И. Н. Арзамасцева, С. А. Николаева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательский центр «Академия», 2005. — 576 с.
2. 小韩. 我国儿童文学的发展历程、现状及问题 / 小韩. Режим доступа: <http://www.lunwenstudy.com/ertongwx/92233.html> — Дата доступа: 22.05.2019.
3. 小孩月报 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://baike.baidu.com/> — Дата доступа: 10.04.2019.
4. 冰心. 寄小读者/冰心 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.ppzuowen.com/book/jixiaoouzhe> — Дата доступа: 17.04.2018.
5. 樊发稼. 中国儿童文学发展史概述. /樊发稼. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.chinawxbh.com/html/sekh/view9.html>. — Дата доступа: 22.05.2019.
6. 郭敬明. 幻城/郭敬明. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.kanunu8.com/book3/7431/>. — Дата доступа: 18.04.2018.
7. 童子世界通报 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.cidianwang.com/lishi/zhishi/6/23696qz>. — Дата доступа: 20.03.2019.
8. 鲁迅. 上海的少女/上海的儿童 / 鲁迅 [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.douban.com/group/topic/53357185/>. — Дата доступа: 15.04.2019.

O'zbekiston respublikasining mintaqaviy tashkilotlar bilan hamkorligining xalqaro-huquqiy asoslari

Ismoilov Boburjon, magistr talabasi;

Aslonov Jasur, magistratura talabasi

Jahon iqtisodiyoti va diplomatiya universiteti (Toshkent, O'zbekiston)

Ushbu maqolada O'zbekiston Respublikasining xalqaro hamkorligi, xususan mintaqaviy tashkilotlar doirasida jinoyatchilikka qarshi kurash sohasida olib borayotgan izchil aloqalari va sa'y harakatlari ilmiy asosda o'rganilgan. Bunda O'zbekiston Respublikasining xalqaro jinoyatchilikka qarshi kurash, o'zaro huquqiy yordam hamda ikki tomonlama va ko'p tomonlama shartnomaviy hamkorligining muhim unsurlari tadqiq qilingan. Shuningdek, maqolada mintaq doirasida xalqaro jinoyatchilikka qarshi kurashda birgalikda sa'y harakatlarni oshirish lozimligi e'tirof etiladi.

Kalit so'zlar: transit koridor, terrorizm, MDH, ShHT, konvensiya, sammit, prekursor, Shanxay beshligi.

Международно-правовые основы сотрудничества Республики Узбекистан с региональными организациями

Исмоилов Бобуржон, студент магистратуры;

Аслонов Жасур, студент магистратуры

Университет мировой экономики и дипломатии (г. Ташкент, Узбекистан)

В данной статье на научной основе исследуется сотрудничество Республики Узбекистан в области противодействия преступлений международного характера, в частности, в борьбе с преступностью в рамках региональных организаций. В нем рассматриваются важные элементы борьбы Республики Узбекистан с международной преступностью, взаимной правовой помощи и двустороннего и многостороннего договорного сотрудничества. В статье также рассматривается необходимость наращивания совместных усилий в борьбе с международной преступностью в регионе.

Ключевые слова: транзитный коридор, терроризм, СНГ, ШОС, конвенция, саммит, предвестник, Шанхайская пятерка.

Birlashgan Millatlar Tashkiloti, Shanxay hamkorlik tashkiloti, Mustaqil Davlatlar Hamdo'stligi, Islom hamkorlik tashkiloti va boshqa xalqaro tuzilmalar bilan faol munosabatlar va hamkorlik olib borish — O'zbekistonning milliy manfaatlariga xizmat qiladi [1].
Sh. M. Mirziyoyev

XI asr taraqqiyot asri bo'lish bilan bir qatorda, ayrim jiddiy global muammolari bilan bashariyatni xavotirga solayotgani sir emas. Ularni yuksak aql-idrok, aniq va chuqur o'ylangan amaliy chora-tadbirlar, taklif va tashabbuslar orqali hal etish bugungi kunda jahon hamjamiyati oldida turgan eng muhim vazifalardan biri bo'lib qolmoqda.

Xalqaro jinoyat huquqi va unga turdosh bulgan institutlar doirasida xalqaro tinchlik va xavfsizlikka g'oyatda jiddiy tahdid sifatida e'tirof etilayotgan agressiya, urushning udum va qoidalarini buzish, harbiy mojarolar davrida inson huquqlarining vahshiy buzilishlari, genotsid, terrorizm kabi illatlarga qarshi kurash jahon hamjamiyati tomonidan universal ravishda XX asrning boshlarida boshlangan [2].

Xalqaro va milliy munosabatlarda huquqqa aniq rioya etilishini ta'minlash, qurollar poygasini to'xtatish, xalqaro huquqning yadrosini tashkil etadigan inson huquqlari va xalqaro gumanitar huquq, xalqaro jinoyat huquqi sohalari bo'yicha xalqaro shartnomalarning barcha davlatlar tomonidan ratifikatsiya qilinishiga erishish kabi maqsadlar jahon hamjamiyati uchun hanuz o'z dolzarbligini yo'qotgani yo'q [3].

Negaki, insoniyat terrorizm, odam savdosi, giyohvandlik moddalarning noqonuniy aylanmasiga barham berishni o'z oldiga maqsad qilib qo'ygan bo'lsada, lekin hali-hanuzgacha bu jinoyatlar sodir etilmoqda va ularning soni tobora ortmoqda.

Davlatlar yuqorida sanab o'tilgan xalqaro xarakterdagi jinoyatlarga qarshi birgalikda xalqaro hamda mintaqaviy tashkilotlar doirasida o'z kuchlarini va barcha imkoniyatlarini birlashtirgan holda harakat qilishmoqda. Bunday maqsadlarni amalga oshirish masalasida O'zbekiston Respublikasi ham turli xildagi xalqaro hamda mintaqaviy va boshqa tashkilotlar bilan hamkorlikni davom ettirmoqda.

Mamlakatimiz Prezidenti Shavkat Mirziyoyev bu borada BMT minbaridan turib dunyoda terrorizm tahdidlari ayniqsa, so'nggi yillarda kuchayib borayotgani ularga qarshi asosan kuch ishlatish yo'li bilan kurashish usuli o'zini oqlamayotganidan dalolat berayotganligini, bu borada ko'p hollarda tahdidlarni

keltirib chiqarayotgan asosiy sabablar bilan emas, balki ularning oqibatlariga qarshi kurashish bilangina cheklanib qolinayotganligini shuningdek, xalqaro terrorizm va ekstremizmning ildizini boshqa omillar bilan birga, jaholat va murosasizlik tashkil etadi, deb hisoblashini aytib o'tdi [4].

Bundan tashqari, giyohvand moddalar va ularning noqonuniy aylanmasi dunyodagi dolzarb muammolardan biri bo'lib qolmoqda. O'zbekiston, butun Markaziy Osiyo uchun asosiy giyohvand moddalar xavfi dunyoda opiatlar ishlab chiqarishda yetakchi hisoblanuvchi qo'shni Afg'oniston orqali o'tadi. Mintaqani MDH mamlakatlari bilan bog'laydigan transchegaraviy va transkontinental havo, temir yo'l va avtomobil yo'llari giyohvand moddalar kontrabandasi uchun jozibador «tranzit koridorlar» hisoblanadi.

Bundan tashqari, xalqaro jinoyatlarga qarshi kurashning samaradorligini oshirish jahon xaritasida suveren davlat sifatida shakllangan O'zbekiston Respublikasi uchun ham dolzarb ahamiyatga ega hisoblanadi. Bu esa mamlakatimiz Prezidenti Shavkat Mirziyoyev tomonidan jamiyatimizda korrupsiya, turli jinoyatlarni sodir etish va boshqa huquqbuzarlik holatlariga qarshi kurashish, ularga yo'l qo'ymaslik, jinoyatga jazo albatta muqarrar ekani to'g'risidagi qonun talablarini amalda ta'minlash bo'yicha qat'iy choralar ko'rish zarurligini ta'kidlaganida ham namoyon bo'lmoqda [5].

Bundan tashqari, mamlakatimiz xavfsizligini ta'minlash, fuqarolarimizning jamiyatda erkin va farovon yashashlari uchun, iqtisodiyotning yanada rivojlanishi uchun ham jinoyatchilikka barham berish masalasi dolzarb ahamiyat kasb etadi. 2017–2021-yillarda O'zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha ishlab chiqilgan Harakatlar Strategiyasining 2.4-bandida ham jinoyatchilikka qarshi kurashish va huquqbuzarliklarning oldini olish tizimini takomillashtirish masalalari [6] kiritilganligi ham yuqoridagi fikrlarni yana bir bora isbotlaydi.

Yuqorida keltirilgan omillar sababli O'zbekiston Respublikasining mintaqadagi jinoyat sohasida yo'lga qo'yilgan

hamkorlik hamda uning huquqiy asoslarini shuningdek, Mustaqil Davlatlar Hamdo'stligi hamda Shanxay hamkorlik tashkiloti bilan nafaqat xalqaro jinoyatchilik balki, transmilliy xarakterdagi jinoyatlarga barham berish borasidagi o'zaro hamkorligini o'rganib uni tahlil etish muhim ahamiyat kasb etadi.

O'zbekiston Respublikasi Markaziy Osiyo mintaqasida joylashgan, shu sababli ham mintaqaviy tashkilotlar bilan jinoyatchilikka qarshi kurash masalasi va boshqa masalalar yuzasidan ham hamkorlikni oshirishdan manfaatdor hisoblanadi.

Ushbu mintaqada jinoyatchilikka qarshi kurash masalasida Shanxay hamkorlik tashkiloti hamda Mustaqil Davlatlar Hamdo'stligi mamlakatlari bilan hamkorlikni amalga oshiradi.

O'zbekiston Respublikasining Mustaqil Davlatlar Hamdo'stligi mintaqaviy tashkiloti bilan hamkorligining xalqaro-huquqiy asoslari. Mustaqillikka erishga dastlabki davrlardan oq mamlakatimiz MDH a'zosi hisoblanadi. Mustaqil Davlatlar Hamdo'stligi (MDH) 1991-yil 8-dekabrda MDH tuzish to'g'risida bitim va 1991-yil 21-dekabrda mazkur Bitim Protokoli asosida tashkil qilingan. Ozarbayjon Respublikasi, Armaniston Respublikasi, Belarus Respublikasi, Qozog'iston Respublikasi, Qirg'iz Respublikasi, Moldova Respublikasi, Rossiya Federatsiyasi, Tojikiston Respublikasi, Turkmaniston, O'zbekiston Respublikasi va Ukraina MDH ishtirokchi davlatlari hisoblanadi [7].

Hamdo'stlik ishtirokchi davlatlarning barqaror rivojlanishi va xavfsizligiga to'sqinlik qiluvchi har qanday tahdid va xavf-xatarlarga o'z vaqtida munosib javob qaytarish borasida o'zaro maqbul yondoshuvlar va kelishilgan amaliy chora-tadbirlarni ishlab chiqish, muammo va kelishmovchiliklarni hal qilish, MDH hududidagi fuqarolarning o'zaro muloqot yuritishlari uchun keng imkoniyat yaratdi.

O'zbekistonda MDHga ko'p rejali munosabatlarni muvofiqlashtiruvchi mexanizm va bevosita muloqotlar olib borish, davlatlararo muzokaralarni tashkil qilish, jumladan MDH formatida davlat rahbarlari va tegishli idoralar boshliqlari darajasida ikki tomonlama uchrashuvlar o'tkazish maydoni, shuningdek, ko'p tomonlama hamkorlik shart-sharoitlarini yaratishda manfaatdor bo'lgan suveren davlatlarning birlashmasi sifatida qarashadi.

MDHning 1993-yil 22-yanvardagi Minsk konsensiyasini ko'rsatish mumkin. Ushbu konsensiya Rossiya, Tojikiston, Turkmaniston, Qozog'iston, Qirg'iziston, Belarus, Moldova, O'zbekiston va Ukraina o'rtasida — fuqarolik, oilaviy va jinoyat ishlari bo'yicha huquqiy yordam to'g'risida bo'lib O'zbekiston uni 1993-yil 6-mayda ratifikatsiya qilgan. Ushbu shartnomaga binoan tegishli davlatga ayblanuvchini topshirish to'g'risidagi talabnoma yuborilishi kerak. Talabnomada shaxsning familiyasi, ismi sharifi, fuqaroligi, turar joyi, tashqi qiyofasi belgilari, jinoyatdan ko'rilgan zararning miqdori ko'rsatiladi. Davlat shaxsni qachon va qayerda topshirishini xabar berishi lozim. Shaxs qidiruvi interpol tizimi orqali ham e'lon qilinishi mumkin. Buning uchun ushbu tashkilotda mavjud bo'lgan qoidalarga bo'y sunish lozim bo'ladi. Xalqaro qidiruv e'lon qilishi uchun mas'ul idoralar Ichki ishlar vazirligi, IIB va O'zbekiston MMB Interpol

bo'limlari hisoblanadi. Hozirgi paytda xorijda jinoyatchining qidiruvini tashkil etish uchun xalqaro qidiruvning asoslari va tushunchalari ishlab chiqilgan. Unda mazkur qidiruvning asoslari va shartlari, yashiringan shaxslar qidiruvini tashkil etishga tegishli hujjatlar aylanuvi, hamda Interpol MMB tomonidan jinoyatchilarni chet elda aniqlanishi bilan bog'liq hamkorlik masalalari yoritiladi [8].

Shuningdek, O'zbekiston MDHning jinoiy ishlar bo'yicha hamkorlikka oid quyidagi hujjatlariga qo'shilgan:

- «Mahkumlarni jazoni o'tashlarini davom ettirishlari uchun topshirish to'g'risida»gi Konvensiya (1998 yil 6 mart, Moskva) [9];
- «Jinoiy jazolarni ijro etishni tashkil etish sohasidagi hamkorlik to'g'risida»gi Bitim (1997 yil 12 sentyabr, Baku) [10];
- «Mustaqil davlatlar ichki ishlar vazirliklarining jinoyatchilikka qarshi kurash sohasidagi hamkorligi to'g'risida»gi Bitim (1992 yil 24 aprel, Olma-ota) [11];
- «Mustaqil davlatlar ichki ishlar vazirliklarining uyushgan jinoyatchilikka qarshi kurash sohasidagi hamkorligi to'g'risida»gi Bitim (1994 yil 17 fevral, Ashxobod) [12].

O'zbekiston Respublikasi MDHning asosiy nizomiy va tarmoq organlari faoliyatida ishtirok etadi. O'zbekiston Hamdo'stlik tashkil etilgandan boshlab uning doirasida iqtisodiy integratsiyani chuqurlashtirish va yangicha asosda xo'jalik aloqalarini jarayonlarga siyosiy tus bermagan holda amalga oshirish tarafdori bo'lgan davlatlar qatoriga kirgan.

MDH Ichki ishlar vazirliklarining 1992-yilgi Jinoyatchilikka qarshi kurash borasidagi o'zaro hamkorlik to'g'risidagi kelishuviga asosan, tomonlar milliy qonunchiligi asosida jinoyatchilikka qarshi kurash borasidagi hamkorlikni quyidagi shakllarda amalga oshiradilar:

- 1) jinoyat ishlari, tezkor hisobot ishlari va ma'muriy huquqbuzarliklar to'g'risidagi hujjatlarga oid so'rovnomalar va iltimoslarni bajarish;
- 2) sodir etilgan va tayyorgarlik ko'rilayotgan jinoyatlar va ularga tegishli shaxslar to'g'risida tezkor-qidiruv, tezkor-aniqlov va kriminalistik ma'lumotlar, shuningdek, arxiv ma'lumotlari bilan almashuv;
- 3) tezkor-qidiruv va protsessual harakatlarni o'tkazishda ko'maklashish;
- 4) ish tajribasi, normativ va qonun hujjatlari, ichki ishlar organlari masalalari bo'yicha o'quv adabiyotlar, shuningdek, kadrlar malakasini oshirishda yordam ko'rsatish;
- 5) bir-birlarini o'zaro kelishuv asosida avtomobil, kriminalistik va maxsus texnika, aloqa vositalari bilan ta'minlash;
- 6) maxsus va boshqa turdagi yuklarni transport vositalari orqali tashishga ko'maklashish;
- 7) ichki ishlar organlari ish faoliyati masalalari bo'yicha ilmiy-texnik ma'lumotlar almashish, hamkorlikda ilmiy izlanishni o'tkazish, o'zaro qiziqish uyg'otayotgan dolzarb muammolar bo'yicha dasturlar ishlab chiqish [11].

Davlat boshliqlari kengashi (DRK) va Hukumat boshliqlari kengashi (HRK) yig'ilishlaridan tashqari, xavfsizlik kengashi kotiblari, tashqi ishlar, mudofaa, favqulodda vaziyatlar, iqtisodiyot, transport, madaniyat, maorif, sog'liqni saqlash vazirlari, oliy sud, bosh prokurorlar, huquq-tartibot idoralari rahbarlari darajasida uchrashuvlar mexanizmi ham mavjud.

DRK, HRK, tashqi ishlar vazirlari va boshqa organlarni yig'ilishlarini tayyorlash bo'yicha zaruriy ish olib boruvchi milliy koordinatorlar Kengashi ShHTning joriy faoliyatini muvofiqlashtiradi va unga rahbarlik qiladi.

Iqtisodiy yo'nalishda ishbilarmonlik Kengashi va ShHTning banklararo uyushmasi mexanizmlari faoliyat yuritadi. O'zbekiston ShHTning ta'sischi davlatlaridan biri hisoblanadi va boshqa a'zo davlatlar qatorida tashkilot doirasida kelajakdagi hamkorlik strategiyasini belgilaydi. O'zbekiston Respublikasi tashkilot doirasida mintaqaviy barqarorlikni saqlash, iqtisodiy hamkorlik, a'zo mamlakatlar muqarrar iqtisodiy o'sishi va aholi yashash darajasini oshirish kabi yo'nalishlarga e'tibor kuchaytirilishini zarur deb hisoblaydi.

S. A. Zakirovaning fikriga ko'ra, u NATO kabi xarbiy maqsadlar yo'lida tashkil etilmaganligi, yoki boshqa mintaqaviy tashkilotlardan o'zining vazifalari va funksiyalari yuzasidan ajralib turishi barchaga ma'lum. Uning asosiy vazifalari mintaqaga a'zo mamlakatlar doirasida terrorizm, eksterimizm, narkotrafik, iqtisodiy hamkorlikni rivojlantirish, ilmiy-texnikaviy va ma'daniy hamkorlikni rivojlantirishdan iborat [13].

Afg'oniston, Belarus, Eron va Mug'uliston Tashkilotda kuzatuvchi maqomiga ega. Ozarbayjon, Armaniston, Kambodja, Nepal, Turkiya va Shri-Lanka davlatlari ShHTda «muloqot yo'lida hamkorlik» maqomiga ega. 2010-yil aprel oyida Toshkent shahrida ShHT va BMT kotibiyatlari hamkorligi to'g'risida Qo'shma deklaratsiya imzolandi. Shuningdek, BMTning Osiyo va Tinch okeani mamlakatlari uchun iqtisodiy va ijtimoiy komissiyasi, Janubi-Sharqiy Osiyo davlatlari assotsiatsiyasi, Yevrosiyo iqtisodiy hamjamiyati, Mustaqil Davlatlari Hamdo'stligi kabi tashkilotlar bilan rasmiy aloqalar o'rnatilgan.

Ichki qonunchilik — bu ma'muriy, jinoyat, jinoyat-protsessual hamda huquqning boshqa tarmoqlari. Xalqaro esa o'zida ikki va ko'p tomonlama shartnomalar, ShHT doirasida hamda uni doirasidan tashqarida qabul qilingan universal xarakterdagi konvensiyalar mujassamlashtirgan.

Ulardan ko'pchiligini Tashkilotning tashkil topishi huquqiy asoslari, uning organlarining tuzilishi, huquqiy maqomi hamda ShHT a'zo davlatlarining hamkorligi masalalariga bag'ishlangan.

Shanxay hamkorlik tashkilotining ta'sis hujjati hisoblanmish Shanxay hamkorlik tashkilotini tashkil etish to'g'risida Deklaratsiyada Tashkilotning asosiy vazifalari sirasiga Mintaqadagi xavfsizlikka alohida e'tibor began holda, barcha kuchlarni birgalikda hamkorlik qilishga qaratishni nazarda tutgan. Shu o'rinda terrorizm, odam savdosi, giyohvand moddalarning noqonuniy aylanmasi kabi jinoyatlarga qarshi birgalikda kurashish haqida ham so'z yuritiladi.

O'zbekistonning tashkilotga raisligi doirasida 2004-yil Toshkentda bo'lib o'tgan sammitda «ShHTda kuzatuvchi maqomi to'g'risidagi Nizom» hamda «ShHTning kuzatuvchilar bilan

o'zaro munosabatlari Tartibi to'g'risida» hujjatlar imzolandi. Kuzatuvchi davlat institutini joriy etilishi, ShHTning maqsad va vazifalarini amalga oshirishda katta ahamiyatga ega bo'ldi. Bu, shuningdek, ShHTning kelajagini mustahkamlash, tashkilot salohiyatini kengaytirish hamda jahon hamjamiyatida uning roli va obro'sini sezilarli darajada oshishiga sabab bo'ldi.

Shanxay hamkorlik tashkiloti tashkil topgandan beri terrorizm, separatizm va eksterimizmga qarshi kurashni tartibga soluvchi 34 tadan ortiq hujjat qabul qilindi. Ulardan 25 tasi Tashkilotning barcha a'zo davlatlari tomonidan ratifikatsiya qilindi hamda kuchga kirdi:

- Shanxay hamkorlik tashkilotini tashkil etish to'g'risida Deklaratsiya [14];
- Terrorizm, separatizm va eksterimizmga qarshi kurashish to'g'risida Shanxay Deklaratsiyasi [15];
- Shanxay hamkorlik tashkiloti Xartiyasi [16];
- Shanxay hamkorlik tashkilotining immunitet va imtiyozlari to'g'risida Konvensiya;
- Terroristik, separatistik va eksterimistik xarakterdagi jinoyatlarni sodir qilgan yoki sodir qilishda gumonlangan xalqaro qidiruvdagi shaxslarning ShHT a'zo davlatlarining huquqni muhofaza qiluvchi organlari va maxsus xizmatlarida Yagona qidiruv reestri to'g'risida Nizom;
- ShHT a'zo davlatlari hududlarida birgalikda antiterroristik tadbirlar o'tkazish va tashkil qilish tartibi to'g'risida Bitim;
- ShHT a'zo davlatlari o'rtasida narkotik vositalar, psixotrop moddalarning noqonuniy aylanmasi va prekursorlarga qarshi kurashish sohasidagi hamkorligi to'g'risida Bitim.

Qolgan 9 ta hujjat a'zo davlatlarning ichki qonunchiligi bilan tartibga solinadi:

- Shanxay hamkorlik tashkilotining Mintaqaviy antiterroristik strukturasi doirasida maxfiy ma'lumotlarni himoyalashni ta'minlash to'g'risida Bitim;
- Shanxay hamkorlik tashkilotining Mintaqaviy antiterroristik strukturasi doirasida ma'lumotlarni texnik jihatdan himoyalash to'g'risida Bitim;
- Shanxay hamkorlik tashkiloti a'zo davlatlarning birgalikda antiterroristik o'quv-mashg'ulotlarini tashkil qilish va o'tkazish tartibi to'g'risida Bitim;
- Shanxay hamkorlik tashkiloti a'zo davlatlarning birgalikda harbiy mashg'ulotlarni o'tkazish tartibi to'g'risida Bitim;
- Shanxay hamkorlik tashkilotining terrorizmga qarshi kurash Konvensiyasi;
- Shanxay hamkorlik tashkiloti a'zo davlatlarining antiterroristik tuzilmalari uchun kadrlar tayyorlash to'g'risida Bitim;

ShHT sammiti yakunida davlat rahbarlari tomonidan Ufa deklaratsiyasi imzolandi, 2025-yilgacha ShHT rivojlanish strategiyasi, 2016–2018-yillarga mo'ljallangan ShHTga a'zo davlatlarining terrorizm, separatizm va eksterimizmga qarshi kurashish uchun hamkorlik Dasturi tasdiqlandi, Hindiston

va Pokistonning ShHT a'zoliciga qabul qilinishi jarayonining boshlanganligi haqida qaror qabul qilindi.

Davlat rahbarlari tomonidan Ikkinchi jahon urushida fashizm ustidan qozonilgan g'alabani 70 yilligi munosabati va narkotik tahdidlar muammosi yuzasidan bayonot qabul qilindi, shuningdek, ShHTga a'zo davlatlarning chegara masalalari bo'yicha hamkorligi haqida Bitimi imzolandi. ShHTning Ufa sammiti yakunlanishi bilan 2015–2016-yillarda Tashkilotga raislik O'zbekiston Respublikasiga o'tdi. O'zbekiston raislik qiluvchi davlat sifatida ShHTga a'zo davlatlarning manfaatlarini aks ettiruvchi o'zaro manfaatli rivojlanish, ShHTning xalqaro maydonda obro'yini ortib borishini ta'minlash kabi tamoyillarga rioya qilish niyatida.

Xalqaro, mintaqaviy xavfsizlik, barqaror iqtisodiy rivojlanish, ShHT a'zolari bo'lgan barcha davlatlar gumanitar rivojlanishiga bo'lgan zamonaviy tahdidlarga munosib javob tayyorlash, terrorism, ekstremizm, ayirmachilikka qarshi birgalikda kurashishni kuchaytirish borasida chora-tadbirlar ishlab chiqish dolzarb vazifa bo'lib qolmoqda. Mintaqada ShHTning taraqqiyot va barqarorlikning ishonchli kafolatchisi sifatidagi rolini mustahkamlash maqsadida a'zo davlatlar o'rtasidagi hamkorlikni yanada kengaytirish tadbirlariga, shuningdek BMT, boshqa xalqaro tashkilotlar va manfaatdor davlatlar bilan munosabatlarning keyingi rivojiga katta ahamiyat beriladi.

Литература:

1. Мирзиёев. Ш. М. Қонун устуворлиги ва инсон манфаатларини таъминлаш — юрт тараққиёти ва халқ фаровонлигининг гарови. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси қабул қилинганининг 24 йиллигига бағишланган тантанали маросимдаги маъруза. 2016 йил 7 декабрь /Ш. М. Мирзиёев. — Тошкент: «Ўзбекистон» НМИУ, 2017. — 26-б.
2. Курманов А. К. Преступления против мира и безопасности человечества по уголовному законодательству Кыргызской Республики. Автореф. Канл. Юр. Наук. — Бишкек.: КНУ имени Ж. Баласагына, 2003. — С. 12.
3. Морозов Г. ООН в XXI веке: к саммиту тысячелетия // Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 12. — С. 28.
4. O'zbekiston Prezidenti Shavkat Mirziyoyev BMT Bosh Assambleyasining 72-sessiyasidagi nutqi. [Elektron manba]. — URL: <http://press-service.uz/uz/lists/view/1063>
5. Мирзиёев. Ш. М. Буюк келажакимизни мард ва олижаноб халкимиз билан бирга қураимиз. — Тошкент: «Ўзбекистон» НМИУ, 2017. — 10-б.
6. Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Харакатлар стратегияси тўғрисида Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони (Ўзбекистон Республикаси Қонун ҳужжатлари тўплами, 2017 й. 6 (766) — сон, 70-модда).
7. O'zbekiston Respublikasining Mustaqil Davlatlar Hamdo'stligidagi ishtiroki. [Elektron manba]. — URL: <https://mf.uz/uz/cooperation/international/204/> (Sahifaga oxirgi murojaat: 14.03.2018)
8. Jinoyatchilikka qarshi kurashda xalqaro hamkorlik: Ma'ruzalar kursi / Mas'ul muharrir prof. A. X. Saidov. — T.: O'zbekiston Respublikasi IIV Akademiyasi, 2016. — 100.
9. Qarang: Конвенция о передаче осужденных к лишению свободы для дальнейшего отбывания наказания — Исполнительный комитет СНГ URL: <http://www.cis.minsk.by/page.php?id=9858>
10. Соглашение о сотрудничестве в сфере организации исполнения уголовных наказаний. URL: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/mdogov/megd3243.htm>
11. Соглашение о взаимодействии министерств внутренних дел независимых государств в сфере борьбы с преступностью (Заклучено в г. Алма-Ате 24.04.1992) // <http://naviny.org/1992/04/24/by77168.htm>
12. Соглашение о сотрудничестве министерств внутренних дел в сфере борьбы с организованной преступностью (Заклучено в г. Ашгабате 17.02.1994) // <http://naviny.org/1994/02/17/by74666.htm>
13. Закирова С. А. Деятельность и структура ШОС И ЕврАзЭС. Международные организации: Учебное пособие для студентов по специальности «МЭО». — Т.: УМЭД, — 2012. С 258–267
14. Декларация о создании Шанхайской Организации Сотрудничества (Шанхай, 15 июня 2001 г.) [Elektron manba]. — URL: [https://nrm.uz/contentf?doc=51404_deklaraciya_o_sozdaniy_shanhayskoy_organizacii_sotrudnichestva_\(shanhay_15_iyunya_2001_g_\)&products=1_vse_zakonodatelstvo_uzbekistana](https://nrm.uz/contentf?doc=51404_deklaraciya_o_sozdaniy_shanhayskoy_organizacii_sotrudnichestva_(shanhay_15_iyunya_2001_g_)&products=1_vse_zakonodatelstvo_uzbekistana) (Sahifaga oxirgi murojat: 28.03.2018)
15. Шанхайская конвенция о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом (Шанхай, 15 июня 2001 г.) [Elektron manba]. — URL: [https://nrm.uz/contentf?doc=51404_deklaraciya_o_sozdaniy_shanhayskoy_organizacii_sotrudnichestva_\(shanhay_15_iyunya_2001_g_\)&products=1_vse_zakonodatelstvo_uzbekistana](https://nrm.uz/contentf?doc=51404_deklaraciya_o_sozdaniy_shanhayskoy_organizacii_sotrudnichestva_(shanhay_15_iyunya_2001_g_)&products=1_vse_zakonodatelstvo_uzbekistana)
16. Хартия Шанхайской Организации Сотрудничества (Санкт-Петербург, 7 июня 2002 г.) Elektron manba. URL: www.nrm.uz

3

Молодой ученый
Международный научный журнал
№ 28 (370) / 2021

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

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.

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

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77–38059 от 11 ноября 2009 г.,
выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
ISSN-L 2072-0297
ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»
Номер подписан в печать 21.07.2021. Дата выхода в свет: 28.07.2021.
Формат 60 × 90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

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; <https://moluch.ru/>
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.