



АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ISSN 2713-1513

#4 (134), 2023

часть II

Актуальные исследования

Международный научный журнал
2023 • № 4 (134)

Часть II

Издается с ноября 2019 года

Выходит еженедельно

ISSN 2713-1513

Главный редактор: Ткачев Александр Анатольевич, канд. социол. наук

Ответственный редактор: Ткачева Екатерина Петровна

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей.
При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Абидова Гулмира Шухратовна, доктор технических наук, доцент (Ташкентский государственный транспортный университет)

Альборад Ахмед Абуди Хусейн, преподаватель, PhD, Член Иракской Ассоциации спортивных наук (Университет Куфы, Ирак)

Аль-бутбахак Башшар Абуд Фадхиль, преподаватель, PhD, Член Иракской Ассоциации спортивных наук (Университет Куфы, Ирак)

Альхаким Ахмед Кадим Абдуалкарем Мухаммед, PhD, доцент, Член Иракской Ассоциации спортивных наук (Университет Куфы, Ирак)

Асаналиев Мелис Казыкеевич, доктор педагогических наук, профессор, академик МАНПО РФ (Кыргызский государственный технический университет)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, проректор по научной работе, профессор, директор НИИ биогеографии и ландшафтной экологии (Дагестанский государственный педагогический университет)

Бафоев Феруз Муртазович, кандидат политических наук, доцент (Бухарский инженерно-технологический институт)

Гаврилин Александр Васильевич, доктор педагогических наук, профессор, Почетный работник образования (Владимирский институт развития образования имени Л.И. Новиковой)

Галузо Василий Николаевич, кандидат юридических наук, старший научный сотрудник (Научно-исследовательский институт образования и науки)

Григорьев Михаил Федосеевич, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент (Арктический государственный агротехнологический университет)

Губайдуллина Гаян Нурахметовна, кандидат педагогических наук, доцент, член-корреспондент Международной Академии педагогического образования (Восточно-Казахстанский государственный университет им. С. Аманжолова)

Ежкова Нина Сергеевна, доктор педагогических наук, профессор кафедры психологии и педагогики (Тулский государственный педагогический университет им. Л.Н. Толстого)

Жилина Наталья Юрьевна, кандидат юридических наук, доцент (Белгородский государственный национальный исследовательский университет)

Ильина Екатерина Александровна, кандидат архитектуры, доцент (Государственный университет по землеустройству)

Каландаров Азиз Абдурахманович, PhD по физико-математическим наукам, доцент, декан факультета информационных технологий (Гулистанский государственный университет)

Карпович Виктор Францевич, кандидат экономических наук, доцент (Белорусский национальный технический университет)

Кожевников Олег Альбертович, кандидат юридических наук, доцент, Почетный адвокат России (Уральский государственный юридический университет)

Колесников Александр Сергеевич, кандидат технических наук, доцент (Южно-Казахстанский университет им. М. Ауэзова)

Копалкина Евгения Геннадьевна, кандидат философских наук, доцент (Иркутский национальный исследовательский технический университет)

Красовский Андрей Николаевич, доктор физико-математических наук, профессор, член-корреспондент РАЕН и АИН (Уральский технический институт связи и информатики)

Кузнецов Игорь Анатольевич, кандидат медицинских наук, доцент, академик международной академии фундаментального образования (МАФО), доктор медицинских наук РАГПН,

профессор, почетный доктор наук РАЕ, член-корр. Российской академии медико-технических наук (РАМТН) (Астраханский государственный технический университет)

Литвинова Жанна Борисовна, кандидат педагогических наук (Кубанский государственный университет)

Мамедова Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент (Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова)

Мукий Юлия Викторовна, кандидат биологических наук, доцент (Санкт-Петербургская академия ветеринарной медицины)

Никова Марина Александровна, кандидат социологических наук, доцент (Московский государственный областной университет (МГОУ))

Насакаева Бакыт Ермекбайкызы, кандидат экономических наук, доцент, член экспертного Совета МОН РК (Карагандинский государственный технический университет)

Олешкевич Кирилл Игоревич, кандидат педагогических наук, доцент (Московский государственный институт культуры)

Попов Дмитрий Владимирович, доктор филологических наук (DSc), доцент (Андижанский государственный институт иностранных языков)

Пятаева Ольга Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент (Российская государственная академия интеллектуальной собственности)

Редкоус Владимир Михайлович, доктор юридических наук, профессор (Институт государства и права РАН)

Самович Александр Леонидович, доктор исторических наук, доцент (ОО «Белорусское общество архивистов»)

Сидикова Тахира Далиевна, PhD, доцент (Ташкентский государственный транспортный университет)

Таджибоев Шарифджон Гайбуллоевич, кандидат филологических наук, доцент (Худжандский государственный университет им. академика Бободжона Гафурова)

Тихомирова Евгения Ивановна, доктор педагогических наук, профессор, Почётный работник ВПО РФ, академик МААН, академик РАЕ (Самарский государственный социально-педагогический университет)

Хаитова Олмахон Саидовна, кандидат исторических наук, доцент, Почетный академик Академии наук «Турон» (Навоийский государственный горный институт)

Цуриков Александр Николаевич, кандидат технических наук, доцент (Ростовский государственный университет путей сообщения (РГУПС))

Чернышев Виктор Петрович, кандидат педагогических наук, профессор, Заслуженный тренер РФ (Тихоокеанский государственный университет)

Шаповал Жанна Александровна, кандидат социологических наук, доцент (Белгородский государственный национальный исследовательский университет)

Шошин Сергей Владимирович, кандидат юридических наук, доцент (Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского)

Эшонкулова Нуржахон Абдужабборовна, PhD по философским наукам, доцент (Навоийский государственный горный институт)

Яхшиева Зухра Зиятовна, доктор химических наук, доцент (Джиззакский государственный педагогический институт)

СОДЕРЖАНИЕ

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА, РР

Вдовина А.С.	
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ В ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ ДО КРИЗИСА И ПОСЛЕ	7
Султанова Ю.Г.	
ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ	15

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Сорочинская Е.А.	
СПЕЦИФИКА РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВА	18

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Александрова И.В.	
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОРТФЕЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ	21
Баймурзина М.Р.	
ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	27
Бондаренко Д.А.	
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	30
Бондаренко Д.А.	
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ ЧЕРЕЗ ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ	34
Кугубаева А.Р.	
РАЗРАБОТКА КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ	38
Лесовский Б.Ф., Салиенко Д.А.	
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ	42
Папичева О.Е.	
ОТ ЦИФРОВИЗАЦИИ К ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ ГРАЖДАНАМ В СИСТЕМЕ МВД РОССИИ	46
Павлова М.А.	
СОЦИАЛЬНЫЙ ПАКЕТ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА	49
Тюнякин М.С.	
ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ, ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ, ПРОЕКТНЫЕ РЕШЕНИЯ	52

Фаттахов Ф.Ф.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИИ
НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА БИЗНЕС-СРЕДЫ 57

Хасанова Р.У.

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА БАЗЕ КЛЮЧЕВЫХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РГАУ МФЦ РЕСПУБЛИКИ
БАШКОРТОСТАН 62

ПЕДАГОГИКА

Авраменко А.А.

ПРЕПОДАВАНИЕ ИСТОРИИ В ШКОЛЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ 66

Белозерских Е.В.

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ ГАРМОНИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ
ПОДРАСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ СТУДИИ ТАНЦА И АКТЕРСКОГО
МАСТЕРСТВА «ВЫЯВЛЕНИЕ» ГОРОДА КРАСНОДАРА..... 69

Бычок А.Н., Давыдов Е.Н., Колчанов П.Г.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА КЕЙСОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 73

Золотова А.В.

СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГЕНДЕРНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ
У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ С ЗАДЕРЖКОЙ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ..... 76

Кропотов В.Л., Каминов К.Р., Бушуев И.А., Гвоздков А.В.

ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ И ТВОРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МЕТОДОЛОГИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ 78

Мельникова А.С.

УЧЕБНО-РЕЧЕВОЕ РАЗВИТИЕ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ 82

Объедкова М.А.

РАЗВИТИЕ РИТОРИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ
КАК АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ПЕДАГОГИКИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ..... 85

Объедкова М.А.

МЕТОДИЧЕСКОЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РИТОРИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ
БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ 88

Ползикова О.В., Матусова Н.Е., Заводовская Е.А.

ФОРМИРОВАНИЕ СВЯЗНОЙ УСТНОЙ МОНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕЧИ У ДЕТЕЙ
С ОВЗ 94

Саломасова Л.Т.

РАЗВИТИЕ МЕЛКОЙ МОТОРИКИ У ДЕТЕЙ С ОНР ЧЕРЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
НЕТРАДИЦИОННОЙ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО
ИСКУССТВА – ПЛАСТИЛИНОВОЙ МОЗАИКИ..... 97

Старчакова К.С., Стрельникова Е.И.

ТЕХНИКА ГРАФИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ КАК СРЕДСТВО ОБУЧЕНИЯ
ПЕРЕСКАЗУ ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА 101

Сясыкина Е.В.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ
НА ЛОГОПЕДИЧЕСКОМ ЗАНЯТИИ 104

Черемных Н.В.

ВЛИЯНИЕ ТОЛЕРАНТНЫХ УСТАНОВОК РОДИТЕЛЕЙ НА ТОЛЕРАНТНОСТЬ
ДЕТЕЙ 108

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

Амельченко А.Д.

ПРОБЛЕМА РАННЕЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ В ФУТБОЛЕ 111

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА, PR

ВДОВИНА Анна Сергеевна

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Россия, г. Новосибирск

*Научный руководитель – доцент Новосибирского государственного университета
экономики и управления «НИНХ» Харламова Ирина Юрьевна*

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ В ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ ДО КРИЗИСА И ПОСЛЕ

Аннотация. В статье проведен анализ текущего положения российского рынка интернет-торговли. Методами теоретического, сравнительного и статистического анализа определены основные показатели, характеризующие степень развития данного сегмента, в том числе по отношению к другим странам, выявлены структура и особенности развития рынка в современных условиях. На основе междисциплинарного подхода, опирающегося на положения экономики торговли и информационно-коммуникационных технологий, в ходе проведенного исследования определены факторы, влияющие на дополнительный рост онлайн-продаж интернет-торговли в России.

Ключевые слова: интернет, интернет-торговля, электронная торговля, интернет-магазин, онлайн-продажи.

Торговля в Интернете постепенно становится неотъемлемой частью мировой экономики. Рост доли электронной торговли в мировом торговом обороте является естественным результатом проникновения Интернета и развития информационного общества.

В настоящее время крупнейшим рынком электронной коммерции с оборотом более 681 млрд долл. является Китай, за которым следуют США (438 млрд долл.) и Великобритания (196 млрд долл.). Несмотря на разный уровень развития данного сегмента в макрорегионах, средний показатель роста электронной торговли по всем регионам составляет 17 % [1].

Для того чтобы более детально разобраться в исследуемой теме, обратимся к определениям торговли и интернета. Торговля – хозяйственная деятельность по обороту, купле и продаже товаров [12]. В свою очередь существует и легальное определение, закрепленное в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [13], в нем торговля синонимична понятию «торговая деятельность», которая является видом предпринимательской деятельности, связанным с приобретением и продажей товаров. Оба эти

определения раскрывают торговлю через деятельность, т. е. через комплекс мер, операций и действий, направленных на продажу или/и приобретение товара. Согласно примечанию к ст. 1 Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле [14] «торговлю стоит толковать широко», торговля – это любые торговые отношения, отношения торгового характера, любые сделки такого характера, будь то договор поставки, коммерческой концессии, услуг (в том числе банковских и страховых), перевозки груза и т. д. На мой взгляд, приведенная точка зрения является устаревшей, так как с момента написания данного нормативного правового акта прошло 27 лет. Интернет наряду с мобильной связью на сегодняшний день является самым распространенным и удобным способом электронной передачи информации. Кроме того, электронная почта также функционирует на основе глобальной сети Интернет. Из этого следует, что нами в данной статье такие понятия, как «электронная торговля» и «интернет-торговля», будут считаться синонимами. Стоит отметить, что такой точки зрения придерживается большинство ученых.

Что касается электронной коммерции, то А. В. Юрасов определяет электронную

коммерцию как «сферу экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций» [15]. Он относит к электронной коммерции электронный обмен информацией, электронный банкинг, страховые услуги, электронные деньги, электронную торговлю. Таким образом, электронная коммерция шире, чем электронная торговля, так как последняя является составной частью первой. Следовательно, в данной статье они не будут рассматриваться в качестве синонимов.

Таким образом, свидетельством вышеприведенного является то, что электронная торговля (интернет-торговля) представляет собой деятельность торгового характера, связанную с приобретением и продажей товаров, осуществляемую посредством информационно телекоммуникационной сети Интернет. В своей монографии О. М. Сакович и др. выделяют такие принципы, как принцип недискриминации и принцип эквивалентности, данные принципы можно выделить после анализа типового закона ЮНИСТРАЛ [2, с. 18]. Принцип недискриминации заключается в том, что договор электронной купли-продажи равен по своей юридической силе договору купли-продажи, заключенному не через интернет. Нормы ГК РФ предусматривают это на данный момент. Это означает, что интернет-договор не будет лишен юридической силы, действительности или исковой силы на том основании, что он заключен при помощи сети Интернет. Кроме того, правоотношения, возникающие из такого договора, влекут для себя аналогичные права и обязанности, подлежащие исполнению. Принцип функциональной эквивалентности неразрывно связан с предыдущим принципом и вытекает из него. Он выражается в том, что электронный договор купли-продажи рассматривается как эквивалент договора купли-продажи в бумажной форме.

Резюмируя, определим, что интернет-торговля и электронная торговля являются синонимичными понятиями. Данный вид торговли обладает своими особенностями и характеристиками, которые непосредственно отражены в вытекающих из этого правоотношениях.

Говоря о торговле, закономерно встает вопрос о соотношении понятий «торговля» и

«коммерция». Коммерция от латинского – торговля. Во многих случаях эти категории являются синонимами. Но так ли это на самом деле? Представляется, что коммерция – более широкое понятие по сравнению с торговлей. Е. Ю. Руденко полагает, что определение торговли, данное в законе ЮНСИТРАЛ об электронной торговле, переведено неверно, так как «commerce», используемое в оригинальном тексте, можно перевести как «торговля», так и «коммерция» [3, с. 712]. Мы разделяем позицию ученого. Коммерция – комплексное понятие, включающее в себя все то, о чем говорилось в определении ЮНИСТРАЛ, тогда как торговля может быть сведена к конкретному акту передачи товара в собственность, следовательно, понятие «торговля» уже, чем «коммерция». По мнению Ю. Е. Булатецкого, такие понятия, как электронная торговля и интернет-торговля, стоит разграничивать [16]. Как отмечает исследователь, электронная торговля является одним из видов предпринимательской деятельности, в процессе которой участники правоотношений заключают, изменяют и прекращают договорные обязательства путем обмена электронными сообщениями. Интернет-торговля в таком случае представляет собой предпринимательскую деятельность, которая осуществляется с помощью обмена электронными сообщениями, но уже через информационно-телекоммуникационную сеть Интернет. Таким образом, в электронной торговле, по его мнению, обмен юридически важными сообщениями происходит не только через интернет, что делает данное понятие шире.

Ускоренный рост рынка электронной торговли вызван, прежде всего, глобальным распространением широкополосного доступа к сети Интернет, а также процессами глобализации мировой экономики.

Следуя мировым тенденциям, электронная торговля в России развивается достаточно быстрыми темпами, постепенно увеличивая свою долю в общем объеме товарооборота страны. Влияние пандемии на рост онлайн-торговли в России составит не менее 6% в среднем в год до 2024 года. Совокупный дополнительный прирост за счет факторов пандемии за эти годы составит 4,4 трлн рублей из 23,3 трлн рублей общего объема рынка за эти годы.

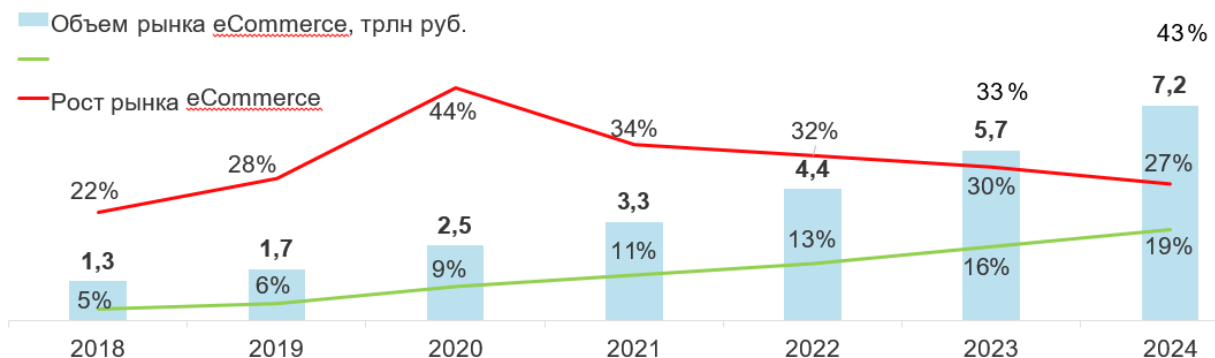


Рис. 1. Доля eCommerce в розничной торговле

Оборот розничной торговли: Data Insight на основе прогноза Минэкономразвития от мая 2020 г. [4].

Оборот розничной торговли указан без продаж бензина и автомобилей.

В результате пандемии возникли факторы, действие которых будет ощущаться в течение

многих лет. В 2024 объем онлайн-продаж, созданный факторами пандемии, составит 1,6 трлн рублей.

Изменение прогноза под влиянием пандемии (см. рис. 3).

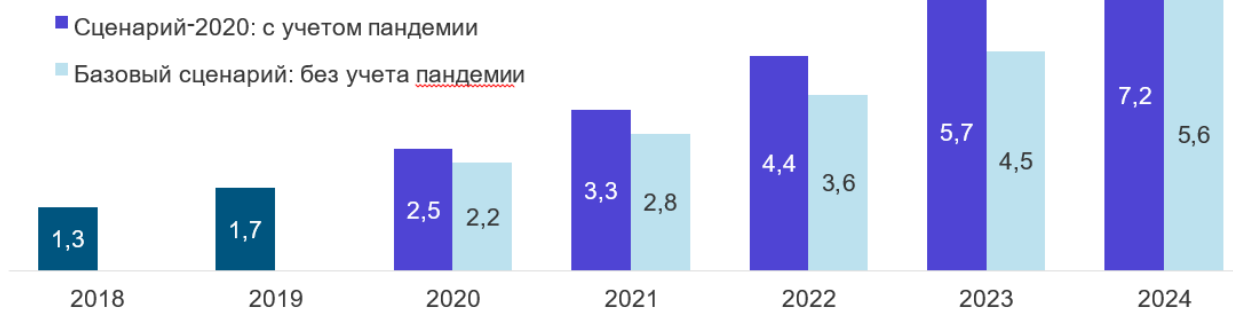


Рис. 2. Ускорение роста за счёт пандемии

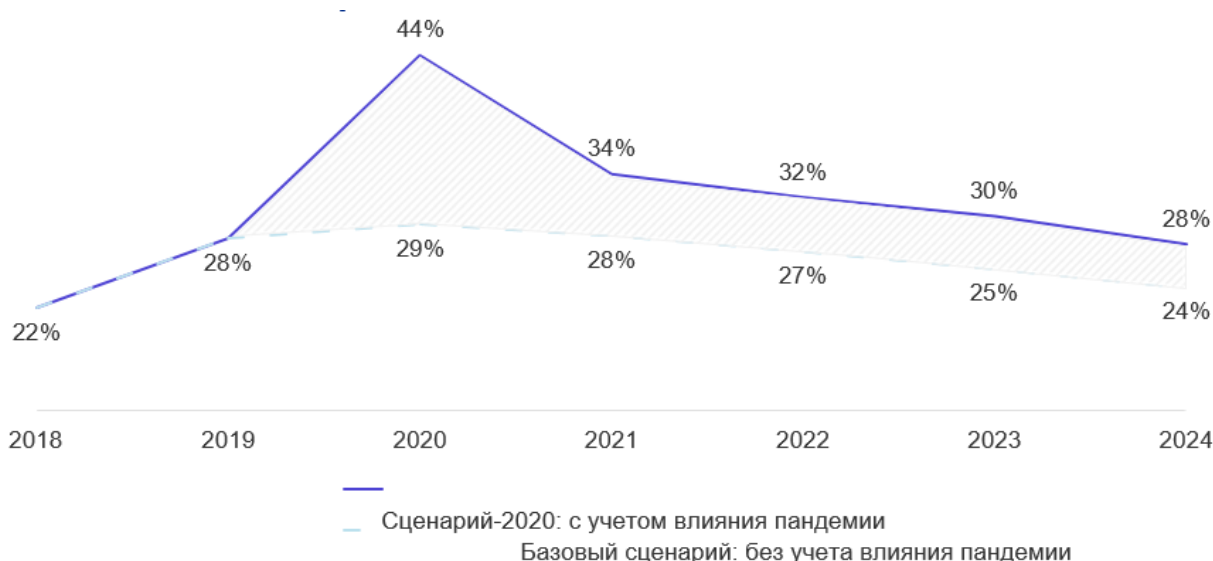


Рис. 3. Изменение прогноза под влиянием пандемии

Высокие темпы прироста показателей объема интернет-торговли свидетельствуют об изменении потребительских предпочтений в сторону постепенного увеличения покупок в интернет-магазинах и сокращении приобретения товаров в традиционных магазинах ритейла. Как правило, к основным факторам в пользу онлайн-покупок относят: нежелание траты времени в очередях, возможность приобретения товаров практически вне зависимости от времени и места проживания (круглосуточное оформление заказов, возможность покупки и

доставки в труднодоступные, отдаленные регионы), нивелирование асимметрии информации (возможность сравнения характеристик товаров, ознакомление с отзывами о продукции), широкий ассортимент продукции.

Как мы можем проследить, в рассматриваемый период абсолютные значения оборота розничной торговли и интернет-торговли странам по таким показателям, как численность населения, проникновение Интернета, доля онлайн-покупателей, доля электронной торговли в ВВП [5] (см. рис. 4).

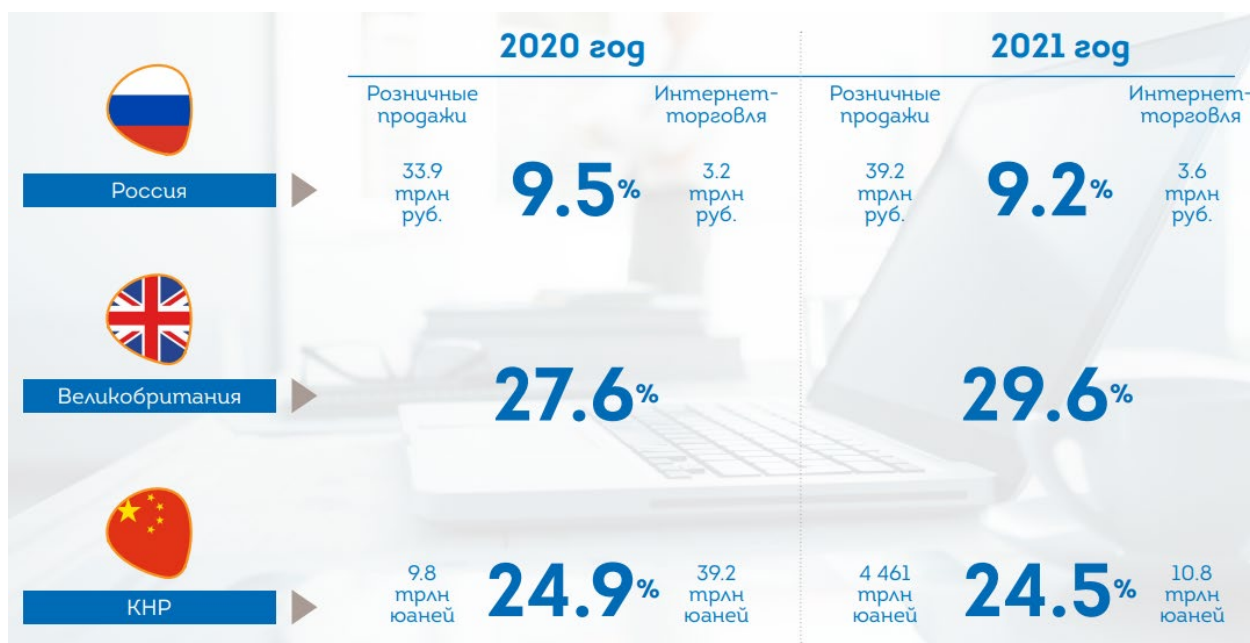


Рис. 4. Доля E-commerce в общем обороте розничной торговли в 2021

Согласно данным наибольшую долю электронной торговли в ВВП имеет Великобритания (29,6 %), далее следуют Китай (24,5 %). Также для Великобритании характерен самый высокий показатель проникновения Интернета (97,52 %) и наибольшая доля покупателей, приобретающих товары по электронным каналам (81 %).

Если рассматривать уровень проникновения Интернета в России (72,7 %) [6] и долю электронной торговли в ВВП (1,1 %), то данные показатели более низкие по сравнению с развитыми странами. Это свидетельствует о том, что российский рынок электронной торговли находится на начальной стадии развития и требует проведения государственной политики, направленной на стимулирование данного сегмента.

По оценкам исследовательского агентства Data Insight, на российском рынке функционирует около 200 тыс. интернет-магазинов с числом оформленных заказов более 10 в сутки [7].

Основная доля оборота принадлежит крупнейшим интернет-магазинам, которые формируют 69 % товарооборота. В десятку лидеров российского рынка по объему онлайн-продаж в 2022 г. вошли Wildberries, OZON, «Сбермаркет», «Яндекс», Ситилинк, М.Видео-Эльдорадо, Lamoda, ВсеИнструменты.ру (рис. 5). В июне совокупная доля двух крупнейших маркетплейсов (Wildberries и Ozon) впервые в истории превысила 2/3 от всех онлайн-заказов и составила 69%. В ноябре совокупная доля достигла 74%.

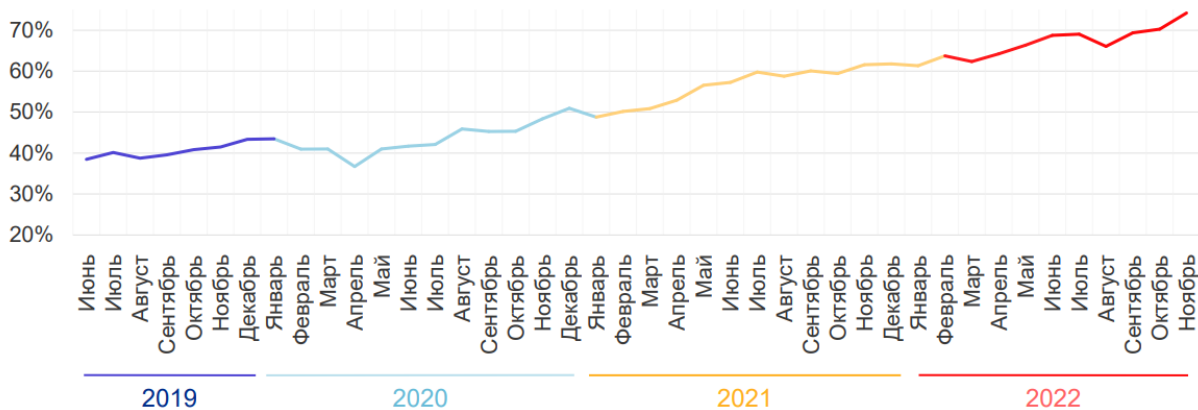
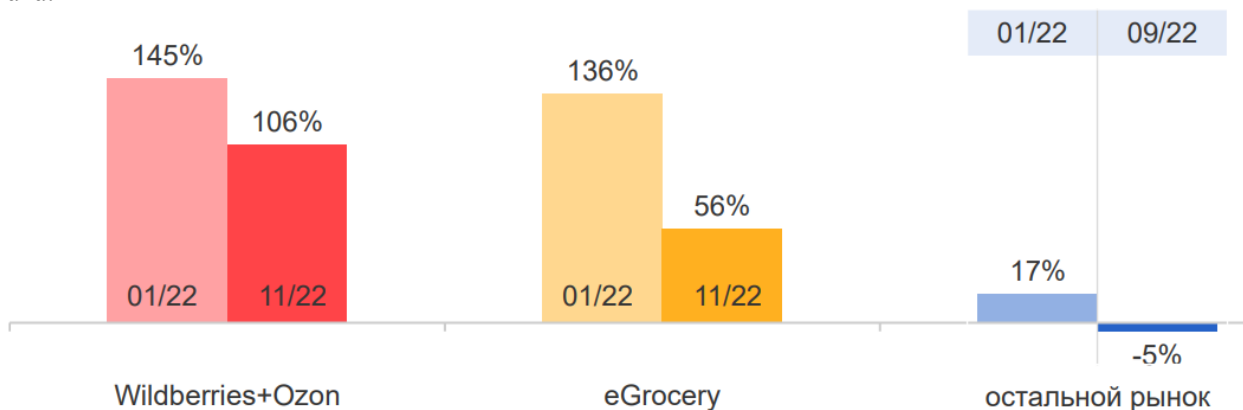


Рис. 5. Доля Wildberries и Ozon от всех онлайн-заказов

Как мы можем заметить, в первых позициях рейтинга находятся также онлайн-подразделения крупных магазинов традиционного формата.

Согласно рис. 6 наибольшая доля онлайн-продаж в общем объеме интернет-торговли принадлежит Wildberries, Ulmart.ru, Ситилинк.



Источник: Data Insight, январь 2023

Рис. 6. Рост количества заказов год к году: почти весь рост у маркетплейсов и в eGrocery

В сумме WB и Ozon в ноябре вырос на 106% относительно ноября 2021. Темпы роста остального рынка (без eGrocery и маркетплейсов) падают. Крупнейшие маркетплейсы и eGrocery растут на порядок быстрее остального онлайн-рынка – хотя темпы роста снизились везде [8].

Для российского рынка интернет-торговли характерна значимая доля трансграничной торговли. Объем данного сегмента увеличился на 37 % по сравнению с 2015 г. и достиг 301,8 млрд руб., что составляет 33 % всего рынка интернет-торговли в России.

В структуре Интернет-торговли как на локальном рынке, так и на трансграничном преобладают электроника, бытовая техника, одежда и обувь. При этом доля одежды и обуви в трансграничном секторе превышает долю данных категорий товаров на внутреннем рынке (36 и 22 % соответственно). Кроме того, востребованными являются товары для

автомобилей, парфюмерия и косметика, спорттовары и др.

Факторы дополнительного роста:

- Три месяца карантина привели в онлайн-торговлю не менее 10 млн покупателей, большинство продолжит покупать в интернете (Новые онлайн-покупатели)
- 5-7 млн человек останутся на «удалёнке»;
- Часть «удаленщиков» переедет в дальние пригороды или менее крупные города – где ограничен оффлайн-ассортимент;
- Сокращение походов в магазин, которое сохранится еще несколько месяцев;
- Скачок весной 2020 г.: резкий рост географии, мощности и аудитории крупнейших игроков;
- Рост инвестиций и эффект масштаба обеспечат более быстрый рост проникновения и далее;

- Вынужденное сокращение походов в магазин;
- Повышенный спрос в марте-мае 2020г. создаст высокую базу, уменьшая темпы роста в 2021г.;
- Снижение объемов потребления;
- Оказывает влияние только на показное/премиальное потребление среднего класса (Падение покупательской способности).

Коронакризис 2020г. внес дополнительные коррективы в рост интернет-торговли. Data Insight построил прогноз развития интернет-торговли на ближайшие 5 лет с учетом влияния кризиса на рост онлайн-продаж, включая положительные (для роста) и отрицательные факторы.

Средний рост интернет-торговли с 2019 по 2024 год (CAGR) составит 33,2%. За эти годы рынок продаж материальных товаров через интернет вырастет с 1,7 до 7,2 триллиона рублей.

Факторы, влияющие на дополнительный рост онлайн-продаж в 2020-2024гг:

1. Новые онлайн-покупатели: три месяца карантина привели в онлайн-покупки не менее 10 миллионов человек. Большинство новых покупателей после завершения изоляции продолжают совершать покупки через интернет. Основная масса этих покупателей так или иначе, но пришли бы к онлайн-покупкам в течение 5 прогнозных лет, а также то, что их активность в большинстве случаев будет ниже, чем у покупателей с многолетним опытом.

2. Изоляция дома: потребители, вынужденные сократить свои походы в магазины делали в течение трех месяцев в онлайн больше покупок чем обычно, тратя каждый раз больше денег.

3. Увеличение частоты покупок в месяцы следующие за изоляцией: даже после окончания изоляции. Потребители во многих случаях предпочитают онлайн-покупки вместо походов в многолюдные магазины и торговые центры.

4. Переход части людей на удаленную работу: в результате коронакризиса 2020г. и пересмотра многими компаниями политики работы офиса, 5-7 миллионов человек в России перешли на удаленную работу. Сотрудники на удаленной работе частично переместятся из крупнейших городов, что даст дополнительный рост интернет-торговле.

5. Рост онлайн-продаж: за счет ускоренного роста спроса и предложения в период изоляции и после него. Значительные инвестиции и быстрое развитие новых игроков на рынке

онлайн-продаж, включая продукты питания. Появление «Сбермаркет», «Яндекс Еда», «Самкат» и пр. Нам стало удобнее и проще заказывать любимые продукты, не выходя из дома.

6. Падение покупательской способности и потребительской активности: негативный фактор снижения объема потребления. Обычное потребление растет за счет каннибализации оффлайн-продаж. За счет небольшой доли онлайн этот рост очень мало подвержен влиянию колебаний спроса в кризис.

Наибольшее дополнительное влияние на рост онлайн-продаж из всех факторов показал рост онлайн-продаж: в этой категории, составляющей более половины розничной торговли в России до сих пор самый низкий процент проникновения онлайн-продаж.

Нет интернет-торговли – есть онлайн-каналы и офлайн-каналы. Сейчас происходит перераспределение потребителей из разнообразия офлайн-каналов в разнообразие онлайн-каналов. Покупатель увеличивает количество используемых каналов.

В 2021-2022 годах основными каналами являлись маркетплейсы и сайты.

В 2023 году маркетплейсы продолжают развитие, дополнительными каналами станут соц.сети, мессенджеры, сайты объявлений [9].

67% (Доля заказов на маркетплейсах за январь-сентябрь 2022г.) и 74% (Максимальная доля заказов на маркетплейсах в ноябре 2022г.)

Покупатели совершают покупку там, где им удобно это сделать в настоящий момент. При этом, чем больше покупок совершает потребитель, тем больше каналов он(а) использует.

Маркетплейсы развивают экосистему: увеличивается список сервисов для маркетплейсов.

Тренды 2022-2023гг. (если не рассматривать катастрофические сценарии) [10].

– снижение доли импульсных и премиальных покупок (и сезонный всплеск в конце года вероятно слабее обычного);

– дальнейший быстрый рост доли онлайн;

– особенно быстрый рост онлайн-продаж там, где проникновение eCommerce еще невелико (например, товары для дома и ремонта, косметика);

– подвижность рынка в части распределения между брендами;

– взрывной рост вложений в продвижение на маркетплейсах (работа с отзывами,

оптимизация карточек товаров, SEO и реклама внутри маркетплейсов);

– концентрация онлайн-рынка (несколько маркетплейсов + в каждой категории один или несколько сильных специализированных омниканальных игроков).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что интернет-торговля и электронная торговля являются синонимичными понятиями, тогда как электронная коммерция шире, она включает в себя саму торговлю, а также иные сопутствующие процедуры. Также использование современных коммуникационных технологий формирует предпосылки для работы в глобальном пространстве с огромной массой товаров разнообразного ассортимента, цен, качества, что дает возможность удовлетворить различные запросы потребителей [11, с. 67]. При этом проведенное исследование показало, что российский рынок интернет-торговли находится на стадии формирования и имеет огромный потенциал для развития. В современных экономических условиях сегмент электронной торговли может выступать одной из точек роста, в качестве катализатора роста деловой активности, источником поступлений в бюджет, способствуя преодолению кризисных явлений и повышая благосостояние населения. Однако необходимо разработать комплекс мер, направленных на устранение коллизий в законодательстве, совершенствование статистического учета в сфере электронной торговли, развитие логистической инфраструктуры и создание иных механизмов, стимулирующих деятельность участников электронной торговли.

Литература

1. Мировой рынок электронной коммерции вырастет по итогам 2017 года на 17 %. – Режим доступа: <https://www.retail-loyalty.org/news/mirovoy-rynok-elektronnoykommertsii-vyrastet-po-itogam-2017-goda-na-17/>
2. Сакович О. М., Соловьева С. В., Щербак С. С. и др. Правовое регулирование электронной торговли в зарубежных странах. Монография. Семилютин Н. Г., Терновая О. А., ред.; Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. М.: ООО «ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА КОНТРАКТ»; 2019. 272 с.
3. Руденко Е. Ю., Усенко А. С. Понятие и правовое регулирование электронной торговли. Политематический сетевой

электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015; (111): 708–720.

4. Маркетинговое исследование Электронная торговля 2020 – 2024, прогноз Data Insight. – Режим доступа: https://datainsight.ru/DI_eCommerce2020_2024

5. АКИТ подвел итоги 2021 года. – Режим доступа: <https://akit.ru/analytics/analyt-data>

6. Самый свежий отчет Digital 2022 Global Overview – Режим доступа: <http://https://vc.ru/marketing/383351-samyu-svezhiy-otchet-digital-2022-global-overview>

7. Ecommerce Foundation. – Режим доступа: <http://www.ecommercefoundation.org/>

8. Тренды: топ-6 тенденций развития глобальной интернет-торговли. – Режим доступа: <https://grodnoinvest.by/press-center/trendy-top-6-tendencij-razvitiya-globalnoj-internet-torgovli/>

9. Рейтинг ТОП-100 крупнейших интернет-магазинов России. – Режим доступа: <http://datainsight.ru/top100/>

10. Исследование аудитории онлайн-покупателей в России. Отчет по результатам исследования. – Режим доступа: https://cache-mskstoredata07.cdn.yandex.net/download.yandex.ru/company/figures/GfK_2016.pdf

11. Восколович Н. А. Интернет-торговля и ее развитие в современных условиях / Н. А. Восколович // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2016. – № 1. – С. 67–71.

12. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка. М.: Мир и образование; Оникс; 2018. С. 699. 1376 с.

13. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ (ред. от 30.12.2020) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/ (дата обращения: 26.01.2023).

14. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (с изменениями 1998 г.) и Руководство по принятию Типового закона ЮНСИТРАЛ об электронной торговле (1996 г.). URL: <http://www.uncitral.org/> (дата обращения: 26.01.2023).

15. Юрасов А. В. Основы электронной коммерции. Учебник. М.: Темпус; 2016. 500 с.

16. Булатецкий Ю. Е., Рассолов И. М. Торговое (коммерческое) право. Учебник для бакалавров. М.: Юрайт; 2020:416– 448 с.

VDOVINA Anna Sergeevna

Novosibirsk State University of Economics and Management "NINH",
Russia, Novosibirsk

*Scientific Advisor – Associate Professor of the Novosibirsk State University of Economics
and Management "NINH" Kharlamova Irina Yurievna*

ANALYSIS OF TRENDS IN E-COMMERCE BEFORE AND AFTER THE CRISIS

Abstract. *The article analyzes the current situation of the Russian e-commerce market. By methods of theoretical, comparative and statistical analysis, the main indicators characterizing the degree of development of this segment, including in relation to other countries, are determined, the structure and features of market development in modern conditions are revealed. On the basis of an interdisciplinary approach based on the provisions of the economics of trade and information and communication technologies, the study identified the factors influencing the additional growth of online sales of online commerce in Russia.*

Keywords: *Internet, online commerce, e-commerce, online store, online sales.*

СУЛТАНОВА Юлия Галлямовна

студентка кафедры маркетинга, рекламы и связей с общественностью,
Новосибирский университет экономики и управления, Россия, г. Новосибирск

ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности продвижения коммерческих организаций в сети Интернет.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, Интернет, инструменты интернет-маркетинга, маркетинг, коммерческие организации.

В 21 веке продвижение в сети Интернет стало неотъемлемой частью любой коммерческой организации. Начиная с 1990-х годов, когда текстовые сайты начали размещать информацию о товаре, начало зарождаться новое направление – продвижение коммерческих

организаций сети Интернет [4]. Согласно данным Ассоциации компаний интернет-торговли и Сбербанка, российский рынок интернет-торговли в 2019 году вырос в 8 раз, по сравнению с 2010 годом и продолжает активно расти по сей день (рис.).



Рис. Российский рынок интернет-торговли

Для начала, давайте разберемся с терминологией, итак, продвижение в сети Интернет – это действия в сети, направленные на повышение узнаваемости бренда, привлечение клиентов, и создание репутации эксперта/компании. Данную деятельность, также, называют «интернет-маркетинг». Согласно журналу «Postium», выделяют основными и самыми популярными следующие инструменты интернет-маркетинга: SEO-оптимизация сайта, контекстная реклама, продвижение социальных сетей (SMM), E-mail маркетинг, мобильное приложение, баннерная и тизерная реклама,

вирусная реклама, контент-маркетинг, нативная реклама, мессенджеры. Все инструменты обладают своим набором преимуществ и недостатков. Например, контекстная реклама хороша тем, что есть быстрый результат и легко посчитать стоимость заявки, но для этого нужно постоянно пополнять рекламные бюджет, а также, нужно уметь грамотно настраивать кампанию, иначе, есть риск потратить деньги безрезультатно [2].

В современных реалиях сложно представить активно развивающуюся компанию, которая не пользуется инструментами продвижения в

сети Интернет. С помощью интернет-маркетинга можно достигать следующих целей: увеличение объема продаж, увеличение доли рынка, выпуск новых продуктов, лидерство в своем сегменте, расширение дилерской сети, увеличение узнаваемости бренда и так далее [1]. Для достижения данных целей важно использовать все инструменты в комплексе, конечно же, в зависимости от бизнеса и от категории товара.

Интернет-маркетинг имеет ряд особенностей, которые отличают его от классического маркетинга. В данной статье мы подробно разберем каждую из особенностей продвижения коммерческой организации в сети Интернет. Первая особенность – отсутствие географического ограничения. Товары и услуги можно продвигать и продавать буквально по всему миру с помощью рекламных кабинетов, которые позволяют настраивать рекламу на другие страны, а также, за счет развития социальных сетей, компания может охватывать пользователей по всему миру.

Вторая особенность – доступность и гибкость рекламных кампаний. Остановить рекламу или внести какие-либо изменения можно в любой момент. Все, что для этого нужно – интернет и компьютер под рукой.

Третья особенность – точный охват аудитории. Инструменты интернет-продвижения позволяют настраивать рекламу на определенную аудиторию с учетом географического положения, возраста, интересов и так далее. Это позволяет не расходовать рекламный бюджет на не целевую аудиторию.

Четвертая особенность – возможность аналитики. Рекламные кабинеты, статистические данные социальных сетей предоставляют возможность проанализировать проделанную работу, и, самое главное – понять степень ее эффективности [3].

Пятая особенность – оперативность. В интернете все происходит быстро, большая часть процессов вовсе автоматизирована, человек может зайти в интернет-магазин, ознакомиться с ассортиментом и сделать заказ и оплатить его в любой момент, без участия продавца.

Шестая особенность – маркетинг в сети Интернет во многом зависит от технологий, которые не управляются (например, медленный

интернет у пользователей, блокировка сайта/аккаунта в социальных сетях и многое другое), что является недостатком продвижения коммерческой организации в сети Интернет [5].

Седьмая особенность – креативность/интерактивность. Креативность – это очень важная составляющая в интернет-маркетинге. Чтобы оставаться «в тренде», маркетологи вынуждены постоянно придумывать что-то новое для того, чтобы привлечь внимание целевой аудитории и побуждать к покупке товара или услуги.

Восьмая особенность – рентабельность. Продвижение в сети Интернет является очень рентабельным. Многие инструменты можно использовать вовсе без денежных вложений, а реклама (таргетированная/контекстная) позволяет расходовать бюджет только на целевую аудиторию, что значительно экономит деньги.

Продвижение коммерческой организации в сети Интернет является очень мощным инструментом в развитии бизнеса. Если использовать Интернет грамотно и профессионально, то перед предпринимателями и маркетологами открываются огромные возможности в расширении бизнеса, увеличении продаж, повышении узнаваемости бренда и многое другое.

Литература

1. Арькова А.Д., Кольчугина А.С. Маркетинг в интернете // Новый университет. Серия «Экономика и право». 2016. №11-2 (69). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/marketing-v-internete> (дата обращения: 25.01.2023).
2. Инструменты интернет-маркетинга: 11 самых эффективных. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://postium.ru/instrumenty-internet-marketinga/>
3. Интернет-маркетинг 2018 году. Теория и практика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hi-techmedia.ru/blog/marketing/internet-marketing#glava11>
4. Основы интернет-маркетинга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://scienceforum.ru/2015/article/2015014821>
5. Что такое интернет-маркетинг – основы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://smartwebmarketing.ru/baza-znaniy/osnovi-internet-marketinga/nachalo>

SULTANOVA Yulia Gallyamovna

Student of the Department of Marketing, Advertising and Public Relations
Novosibirsk University of Economics and Management, Russia, Novosibirsk

**FEATURES OF PROMOTION
OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS ON THE INTERNET**

Abstract. *The article discusses the features of the promotion of commercial organizations on the Internet.*

Keywords: *Internet marketing, Internet, Internet marketing tools, marketing, commercial organizations.*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

СОРОЧИНСКАЯ Екатерина Александровна

магистрант института экономики и управления,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

СПЕЦИФИКА РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВА

Аннотация. В статье поднимается проблема региональной системы подготовки кадров для сферы культуры и искусства в методическом, дидактическом, структурно-содержательном, технологическом и результативном аспектах. Данная проблема была основана и осмыслена потому, что в нормативном поле высшего образования появилась новая Концепция подготовки педагогических кадров для системы общего, средне профессионального и высшего образования, действующий на период с 2022 по 2030 года. В данной статье особый упор сделан к специфике региональной системы подготовки кадров для сферы культуры и искусства, которая заключается в поликомпетентностной и мультидисциплинарной подготовке современного педагога-музыканта. Такая необходимость обусловлена Федеральными государственными образовательными стандартами, которая определяет специфику реализации основных образовательных программ бакалавриата, магистратуры и специалитета по профилю подготовки - музыкально-педагогическое направление.

Ключевые слова: федеральный государственный образовательный стандарт, образовательная программа, методология педагогики, система подготовки кадров, сфера культуры и искусства, профессиональная подготовка педагога-музыканта, система педагогического образования, учебно-методическое обеспечение, мультидисциплинарная поликомпетентностная подготовка педагога-музыканта.

После внесения изменений в нормативно-правовом поле системы высшего профессионального образования после внедрения Федеральные государственные образовательные стандарты и в соответствии с этими стандартами утвердили модульный механизм содержательного блока образовательных программ и учебных планов. Разделением обязательной и вариативной части, где наряду с обязательной частью было закреплено право каждого учебного заведения на свободное формирование профильной части, обеспечивающей профессиональные компетенции, на основании данных изменений организации высшего профессионального образования в каждом регионе постепенно выработали уникальные направления подготовки бакалавров, магистров и специалистов.

Формирование уникального продукта (образовательных услуг организации высшего профессионального образования) было обусловлено кадровыми, материальными, финансовыми возможностями учреждения, а также демографическим и социально-экономическим факторами региона.

Однако при этом остались нерешенными такие жизненно важные для сферы профессионального высшего образования вопросы, как:

- эффективность разрабатываемых организациями высшего профессионального образования учебно-методических комплексов,
- качество учебных пособий, дидактического инструментария,
- результатов подготовки дипломированных профессионалов для отечественной системы дошкольного, школьного, дополнительного и среднего специального образования,

кардинально отличавшихся от организации высшего профессионального образования.

Решение данных вопросов стало определяющим фактором утверждения Правительством Российской Федерации 24 июня 2022 года Концепции подготовки педагогических кадров для системы образования на период до 2030 года.

Концепции подготовки педагогических кадров стал документом стратегического планирования федерального уровня, который был нацелен стать основным руководством по организации образовательного процесса в организациях высшего профессионального образования, реализующих программы бакалавриата, магистратуры и специалитета педагогических направлений и профилей подготовки до 2030 года.

Целью Концепции является обеспечение гарантии единообразных результатов реализации образовательных программ подготовки бакалавров, магистров и специалистов по педагогическим профилям. В данном случае под «результатами» подразумеваются «единые подходы к механизмам и инструментам оценки качества; ... соответствие результатов подготовки выпускника (молодого учителя) актуальным запросам отрасли, общества и государства» [2, с. 5].

Имеющиеся показатели подготовки выпускников организации высшего профессионального образования на сегодняшний день, действительно, выражаются, как правило, в достаточно «размытых» формулировках компетенций, без четко определяемых элементов, составляющих трудовые функции и квалификации, закрепленные в соответствующих профессиональных стандартах, разработанных Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации.

Поэтому единообразие результатов, регламентированное в Концепции подготовки педагогических кадров, станут гарантом определенных качеств подготовки педагогов, которое подразумевает унификацию методов, средств, технологий, дидактического инструментария, которые смогут обеспечить достижение «единства образовательного пространства на территории Российской Федерации через единство требований и гарантий в реализации образовательными организациями программ подготовки педагогических кадров для системы образования» [2, с. 6].

В настоящее время утвержденные Федеральные государственные образовательные

стандарты организации высшего профессионального образования по-прежнему регламентируют реализацию в высших учебных заведениях России программ бакалавриата, магистратуры и специалитета по музыкально-педагогическим профилям, обеспечивающим универсальную мультидисциплинарную и поликомпетентностную подготовку педагога-музыканта.

Такая подготовка предполагает «выпуск дипломированных педагогов-музыкантов, способных и готовых к осуществлению профессиональных обязанностей и трудовых функций в качестве учителя музыки общеобразовательной школы, преподавателя профессиональных дисциплин в учреждениях дополнительного и среднего специального образования (музыкальной литературы, сольфеджио, музыкального инструмента, вокала и др.), руководителя творческих коллективов (хоровых, ансамблевых, оркестровых), педагога дополнительного образования в области музыкального искусства на базе общеобразовательных школ, организатора музыкального досуга» [3, с. 5].

Данная подготовка по всем вышеперечисленным профессиональным ролям и соответствующим им трудовым функциям, которые закреплены в различных трудовых стандартах, утвержденных Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации, требует моделирования и реализации сложного системного комплекса, включающего рабочие учебные программы, учебно-методические разработки, дидактические материалы для освоения необходимых компетенций и квалификаций.

Предметно-тематический спектр организации высшего профессионального образования во многом определяется региональными и муниципальными потребностями, то есть локальным рынком труда, запросами учреждений культуры, учебными заведениями общего, дополнительного, среднего специального образования. В связи с этим каждое региональное высшее учебное заведение формирует свой уникальный набор элективных и факультативных дисциплин, а также модулей, обеспечивающих формирование у выпускников профессиональных компетенций для каждого региона [1, с. 5].

При этом реализация программно-методических и дидактических задач, которые в полной мере использовали организации высшего профессионального образования в течение

последнего десятилетия, становится проблематичной в контексте одной из основных задач Концепции подготовки педагогических кадров для системы образования на период до 2030 года, которая заключается в требовании «разработки единого подхода к осуществлению предметной, методической и психолого-педагогической подготовки будущих учителей ... для достижения единых результатов» [2, с. 8].

Поскольку согласно данной Концепции в настоящее время начинается новый виток трансформационного развития высшего и среднего профессионального педагогического образования, где одним из источников для инновационных решений, проектов стратегий и действий становится идея унификации региональной системы подготовки кадров для сферы культуры и искусства.

Определение основных компонентов системы подготовки педагогических кадров региональной системы подготовки кадров для сферы культуры и искусства, обуславливающих вектор и содержание программно-

методического проектирования, позволяет сделать вывод, что приведение педагогического образования к единой структуре, содержанию и результатам региональной системы подготовки кадров для сферы культуры и искусства потребует изменений на философско-методологическом, методическом, предметно-тематическом, дидактическом и технологическом уровнях.

Литература

1. Абдуллин Э.Б. Методологический анализ как метаметод педагогики музыкального образования. Музыкальное искусство и образование на протяжении жизни. Вестник кафедры ЮНЕСКО. 2023; № 2: 23–22.
2. Концепция подготовки педагогических кадров для системы образования на период до 2030 года. Available at: <https://government.ru/docs/45882/>
3. Рапацкая Л.А. Культурологический подход в музыкальном образовании: история и перспективы развития. Ценности и смыслы. 2026; № S6 (46): 6–24.

SOROCHINSKAYA Ekaterina Alexandrovna

Belgorod State National Research University, Russia, Belgorod

THE SPECIFICITY OF THE REGIONAL SYSTEM OF TRAINING PERSONNEL FOR THE SPHERE OF CULTURE AND ART

Abstract. *The article raises the problem of the regional system of training personnel for the sphere of culture and art in methodological, didactic, structural-content, technological and productive aspects. This problem was founded and comprehended because in the regulatory field of higher education, a new Concept for the training of pedagogical personnel for the system of general, secondary vocational and higher education, valid for the period from 2022 to 2030, has appeared. In this article, special emphasis is placed on the specifics of the regional system of training personnel for the sphere of culture and art, which consists in multi-competence and multidisciplinary training of a modern teacher-musician. This need is due to the Federal State Educational Standards, which determines the specifics of the implementation of the main educational programs of undergraduate, graduate and specialist degrees in the field of training - the musical and pedagogical direction.*

Keywords: *federal state educational standard, educational program, methodology of pedagogy, personnel training system, sphere of culture and art, professional training of a musician teacher, system of pedagogical education, educational and methodological support, multidisciplinary multi-competence training of a musician teacher.*

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

АЛЕКСАНДРОВА Ирина Владимировна

аспирант кафедры финансов и правового регулирования финансового рынка,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Россия, г. Москва

Научный руководитель – доцент Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации Ханин Дмитрий Григорьевич

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОРТФЕЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Аннотация. В статье автор пытается обобщить современные теоретические подходы к определению экономического содержания портфельного инвестирования. При этом автор данной статьи обратился к результатам научных разработок специалистов из области рынка ценных бумаг и смежных с ним дисциплин, таких как, инвестиции и инвестиционная деятельность, экономика предприятий (организаций), финансовый менеджмент. При рассмотрении научных работ, как классиков, так и современных ученых были представлены группы критериев, используемых для классификации финансовых вложений. Были рассмотрены инвестиционно-финансовые качества ценных бумаг, а также типы инвесторов применительно к сфере управления ценными бумагами.

Ключевые слова: доход, инвестиция, качество, ликвидность, надежность, портфель, признак, рост, финансовое вложение, экономический субъект.

Портфельные инвестиции являются одним из наилучших способов для получения пассивного заработка физических и юридических лиц. Для этого нет необходимости владельцем данных инвестиций нести серьезные усилия и тратить много времени [1, с. 5]. При адекватном формировании портфеля инвестиций риски, связанные с потерей капитала, носят минимальный характер. Термин «портфельное инвестирование» берет свое начало еще со времен выпуска ценных бумаг в обращение с использованием бумажных носителей. В то время инвестор покупал акции и облигации и буквально складывал их в портфель. На современном этапе подобная процедура состоит в приобретении ценных бумаг, эмитируемых различными эмитентами, при этом обращающихся в электронном виде [5].

Таким образом, на сегодняшний момент времени экономические субъекты для обеспечения защитой временно свободных денежных ресурсов от действия инфляционного фактора занимаются деятельностью по размещению их на банковских депозитах, покупают ценные

бумаги государственных и муниципальных органов власти, а также корпоративные ценные бумаги. Помимо этого, экономические субъекты сами выступают в роли учредителей иных компаний [2, с. 5].

Руткаускас Т.К., д.э.н., профессор [3, с. 5; 4, с. 6], под финансовыми вложениями понимает инвестиции свободных денежных ресурсов в состав тех или иных финансовых инструментов (ценные бумаги, долговые обязательства и пр.).

В инвестиционный портфель в части финансовых вложений экономического субъекта могут быть включены разные ценные бумаги или иные финансовые инструменты (залоговые свидетельства, страховые полисы и т.д.).

Инвестиции, направляемые в состав финансовых инструментов, являются относительно новым явлением в практической финансово-хозяйственной и рыночной деятельности российских компаний.

На рисунке 1 представлены признаки классификации финансовых вложений:

1) согласно признаку характера:

– долевые финансовые вложения (вклады в уставы иных юридических лиц, вклады в ведение совместной финансово-хозяйственной деятельности и т.д.);

– долговые финансовые вложения (предоставление займов, получение векселей и облигаций, а также возникшая дебиторская задолженность согласно договорам уступки права требования и т.д.);

– комбинированные финансовые вложения (приобретение конвертируемых облигаций, акций с правом покрытия в заданной сумме и в оговоренный срок);

2) согласно признаку назначения:

– финансовые вложения, приобретенные для получения дохода от их владения;

– финансовые вложения, приобретенные для перепродажи;

3) согласно признаку формы:

– акции;

– облигации;

– векселя и т.д.;

4) согласно признаку типа эмитента:

– ценные бумаги, эмитируемые государством;

– ценные бумаги, эмитируемые муниципальными органами власти;

– ценные бумаги, эмитируемые корпорациями;

– ценные бумаги зарубежных эмитентов;

5) согласно признаку срока обращения (покрытия):

– краткосрочные финансовые вложения (приобретенные на срок до одного года). Они отражаются в бухгалтерском балансе экономических субъектов в составе их оборотных активов;

– долгосрочные финансовые вложения (приобретенные на срок свыше одного года).

Они отражаются в бухгалтерском балансе экономических субъектов в составе их внеоборотных активов;

6) согласно признаку связи с уставным капиталом:

– финансовые вложения, приобретенные для образования уставного капитала;

– финансовые вложения в долговые ценные бумаги.

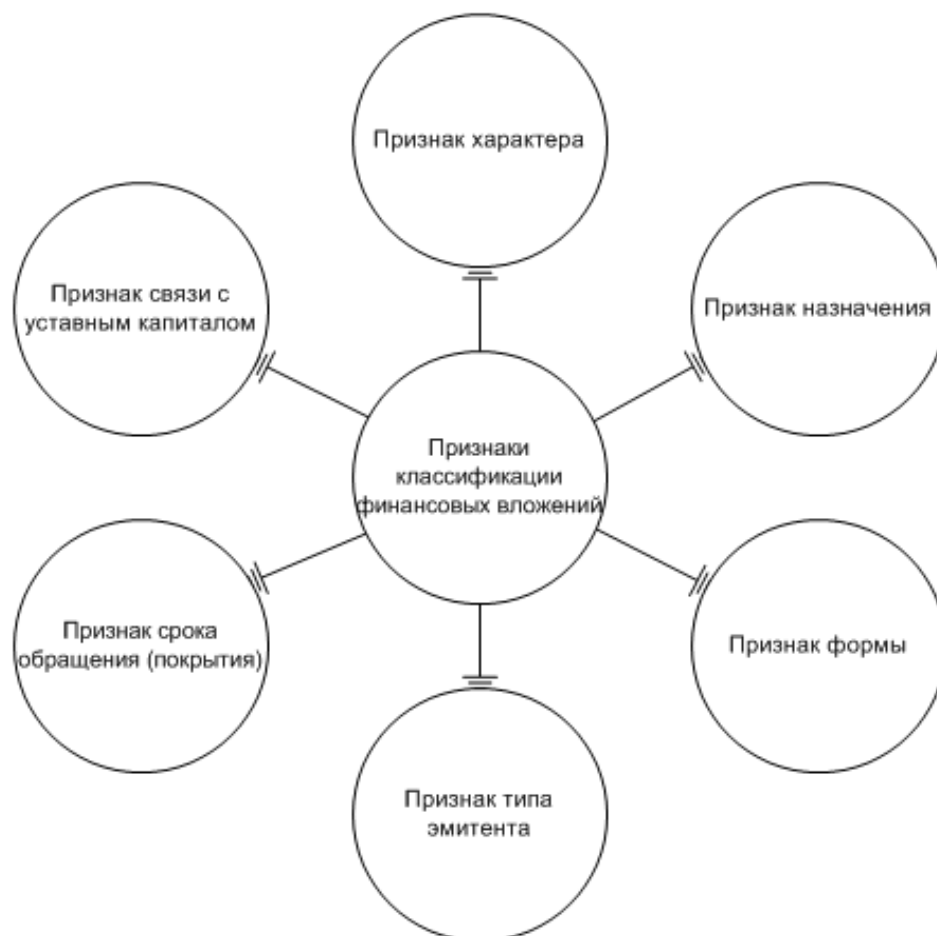


Рис. 1. Признаки классификации финансовых вложений

При этом здесь важно отметить то, что инвестиции в активы, обладающие материально-вещественной формой, а также в нематериальные активы, нельзя относить к категории финансовых вложений.

В качестве одного из главных видов финансовых вложений выступают инвестиции в ценные бумаги. При осуществлении оценки инвестиционно-финансовых качеств той или иной ценной бумаги нужно акцентировать внимание на следующие ее показатели (см. рис. 2):

- надежность (риск, безопасность), под которой понимается способность активов сохранять свою рыночную стоимость под влиянием

со стороны рыночной конъюнктуры. Также это способность активов приносить доход, несмотря на влияние со стороны рыночной конъюнктуры. Возможность актива принести своему владельцу какой-либо убыток;

- доходность (прибыльность), под которой понимается соотношение между величиной дохода (прибыли) от управления актива и величиной его рыночной стоимости (или расходов на его приобретение);

- ликвидность, под которой понимается способность активов быть быстро обмененными на денежные средства.



Рис. 2. Инвестиционно-финансовые качества ценных бумаг

Предпочтение выбора инвестора в пользу конкретной ценной бумаги в большой степени обуславливается типом самого инвестора. Типы инвестора определяются согласно своей

позиции к источнику получения дохода, к уровню доходности (прибыльности), риску вложения. Они приведены на рисунке 3.

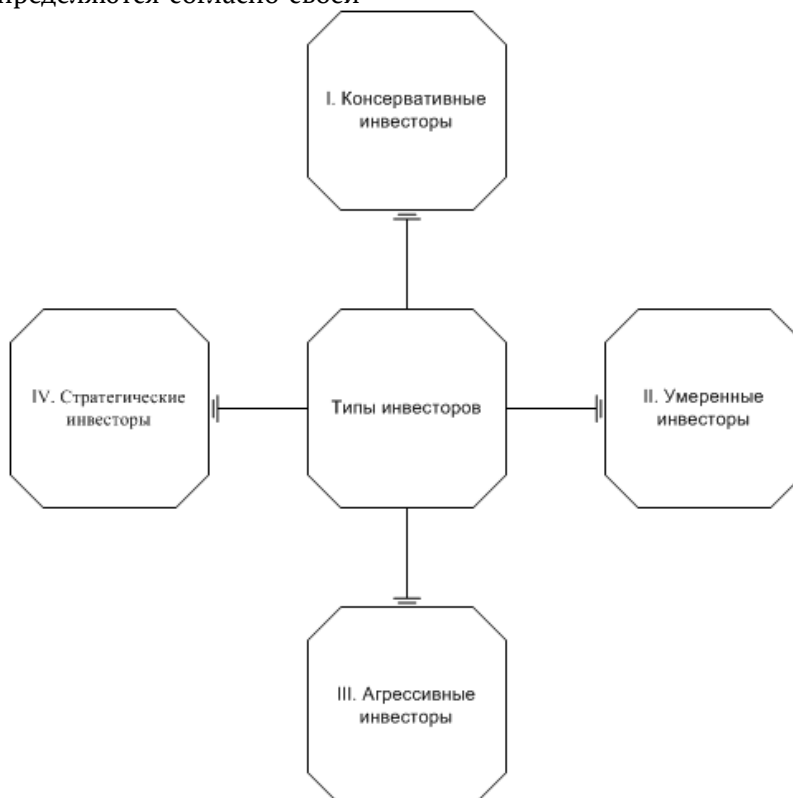


Рис. 3. Типы инвесторов

I. Консервативные инвесторы.

Их нацеленность связана с получением непрерывного и одновременно с этим стабильного дохода на протяжении продолжительного временного отрезка. Они предпочитают инвестировать свои ресурсы в ценные бумаги с низкими рисковыми значениями, призванными обеспечивать непрерывный поток платежей в форме процентов или дивидендов, а именно в ценные бумаги, эмитируемые государством, а также в акции и облигации крупного бизнеса.

II. Умеренные инвесторы.

Их нацеленность связана с использованием в виде главного ориентира уровень дохода, способный формироваться и благодаря увеличению объема инвестиций, и за счет росту выплат по дивидендам и процентам. А также благодаря курсовой разнице при исчисленном риском уровне.

Период вложения в данной ситуации носит абсолютно неограниченный характер.

В качестве приоритетов в определении ценной бумаги для осуществления вложения выступают, чаще всего, акции и облигации представителей крупного и среднего бизнеса с высоким уровнем надежности, а также эмитируемые со стороны государственных и муниципальных (местных) органов власти ценные бумаги.

III. Агрессивные инвесторы.

Их нацеленность связана с получением предельно большой курсовой разницы, получаемой от совершения каждой сделки, для обеспечения спекулятивного увеличения размера вложений. Период инвестирования имеет рамки, связанные с продолжительностью протекания инвестиционной операции.

Рисковый уровень крайне высок. Предпочтение в деле определения ценных бумаг для вложения отдается в пользу высокодоходных (высоко прибыльных) финансовых инструментов субъектов малого бизнеса и венчурных компаний с большими рисковыми уровнями.

IV. Стратегические инвесторы.

Их нацеленность связана не с получением доходов на финансовом рынке, а на расширение своего влияния и на контроль над бизнесом с помощью покупки паритетного пакета акций. Срок для вложений здесь носит не ограниченный характер из-за стараний стратегических инвесторов сохранить свой контроль над бизнесом, позволяющий получать более высокие доходы относительно иных акционеров, и расширять области влияния.

В таблице представлена краткая характеристика инвестиционно-финансовых качеств существующих на современном этапе отдельных видов ценных бумаг.

Таблица

Краткая характеристика инвестиционно-финансовых качеств отдельных видов ценных бумаг

№ п / п	Виды ценных бумаг	Плюсы	Минусы
1	Обыкновенные акции	Возможность для получения высоких дивидендных доходов во время осуществления финансово-хозяйственной деятельности, наличие высокого уровня ликвидности, возможность воздействия на повышение уровня доходности (прибыльности) и на уменьшение рисков с помощью принятия своего участия в менеджменте	Отсутствие гарантий в получении дохода, высокий рисковый уровень, обусловленный возможностью дивидендных невыплат, потери капитала в случае банкротства бизнеса или его ликвидации. Нахождение в составе последней очереди лиц при возврате капитала в случае ликвидации бизнеса, отсутствие возможности мелких акционеров влиять на политику бизнеса
2	Привилегированные акции	Наличие стабильного уровня дохода в форме дивидендов при этом в независимости от итогов бизнес-деятельности. Возможность наличия высокого уровня ликвидности с помощью использования	Во время результативной деятельности суммы дивидендных выплат могут быть меньше относительно обыкновенных акций.

		преимущественного права, связанного с осуществлением обратного выкупа акций. Небольшой рисковый уровень благодаря наличию первоочередного права, связанного с получением дивидендных доходов и разделом имущественного комплекса в случае ликвидации бизнеса	Наличие более низкого уровня ликвидности на финансовом рынке. Наличие возможности для осуществления обратного выкупа при отсутствии желания у акционера, ограничение возможности для влияния на менеджмент
3	Закладочные облигации	Наличие стабильной величины дохода, наличие хорошей ликвидности, слабый рисковый уровень благодаря возможности использования гарантии на возврат долга и первоочередного права на возврат инвестиций в случае ликвидации бизнеса	Наличие более низкой величины дохода относительно иных видов облигаций, отсутствие права, связанного с принятием участия в менеджменте
4	Беззакладные облигации	Наличие стабильной величины дохода. Наличие большего процента относительно закладных облигаций	Высокий рисковый уровень благодаря отсутствию надежного обеспечения и отсутствию права, связанного с выставлением имущественных претензий к бизнесу в случае невыплат долгов. Отсутствие права, связанного с принятием участия в менеджменте
5	Конвертируемые облигации	Наличие стабильной величины дохода, слабый рисковый уровень благодаря возможности использования права, связанного с обменом на акции, а также первоочередного права на возврат инвестиций в случае ликвидации бизнеса	Наличие более низкого уровня дохода относительно иных видов облигаций. Отсутствие права, связанного с принятием участия в менеджменте

Таким образом, важнейшим элементом современной экономики является финансовые вложения в целом и ценные бумаги, в частности. Их появление обусловлено наличием объективных обстоятельств, связанных с возникновением свободного рынка капиталом в мире и в стране. Согласно одному из представленных в данной части исследования под финансовыми вложениями понимает инвестиции свободных денежных ресурсов в состав тех или иных финансовых инструментов (ценные бумаги, долговые обязательства и пр.). Инвесторы размещают свои денежные средства в состав финансовых вложений с целью извлечения процентных доходов и, в конечном счете, прибыли.

На сегодняшний момент времени принято выделять несколько способов классификации

портфельных инвестиций согласно следующим применяемым критериям:

- 1) согласно источнику получения дохода по ценным бумагам;
- 2) согласно уровню риска вложений.

В первой ситуации инвестиции делятся на следующие две разновидности:

- портфели роста;
- портфели дохода.

С целью комплектования портфеля роста применяются ценные бумаги, генерирующие для инвестора доход в результате роста уровня их рыночной стоимости. Как правило, именно для данной цели используются акции.

Портфели дохода дают возможность инвестору извлекать прибыль от получения дополнительных выплат благодаря использованию ценных бумаг. Как правило, это купонные

выплаты по облигациям и дивидендные выплаты по акциям. С целью комплектования этого типа портфеля применяются ценные бумаги с рыночной и финансово-экономической точки зрения надежных компаний. Во второй ситуации инвестиции делятся на следующие две разновидности:

- низко рисковые портфели (схожи с портфелями дохода);
- средне рисковые портфели (при ведении инвестиционной деятельности предполагается достижение оптимального соотношения между уровнями риска и доходности);
- высоко рисковые портфели (предполагается вложение в акции, как правило, венчурных компаний).

Резюмируя итоги исследования, необходимо отметить то, что одним из ключевых видов финансовых вложений выступают инвестиции в ценные бумаги. Они обладают большим количеством оценочных качественных характеристик. В роли главных из них выступает вид ценной бумаги, ее ликвидность и доходность (прибыльность). По результатам рассмотрения понятия и сущности ценных бумаг необходимо отметить, что под их портфелем необходимо понимать конкретный набор акций, облигаций с разным уровнем обеспеченности и риска, а также бумаг с фиксированным (гарантированным государством) доходом, т.е.

с минимальным уровнем риска несения убытков по основной сумме и текущим поступлениям.

Литература

1. Алехин, Б.И. Рынок ценных бумаг: учебник и практикум для вузов / Б.И. Алехин. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 497 с.
2. Белов, В.А. Ценные бумаги в коммерческом обороте: курс лекций: учебное пособие для вузов / В.А. Белов. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 306 с.
3. Руткаускас, Т.К. Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций: учебное пособие / Т.К. Руткаускас [и др.]; под общ. ред. д.э.н., проф. Т.К. Руткаускас. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 316 с.
4. Руткаускас, Т.К. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / Т.К. Руткаускас [и др.]; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Т.К. Руткаускас. – 2-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург: Изд-во УМЦУПИ, 2018. – 260 с.
5. Интернет-портал «Финам». Материал «Что такое портфельные инвестиции, и как они работают» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.finam.ru/publications/item/chto-takoe-portfelnye-investicii-i-kak-oni-rabotayut-20210312-11080/>

ALEXANDROVA Irina Vladimirovna

Postgraduate Student of the Department of Finance and Legal Regulation of the Financial Market, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Russia, Moscow

Scientific Advisor – Associate Professor of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation Khanin Dmitry Grigorievich

THE CONCEPT AND ESSENCE OF SMALL BUSINESS ORGANIZATIONS

Abstract. *In the article, the author tries to generalize modern theoretical approaches to the definition of the economic content of portfolio investment. At the same time, the author of this article turned to the results of scientific developments of specialists from the field of the securities market and related disciplines, such as investment and investment activity, economics of enterprises (organizations), financial management. When considering scientific works, both classics and modern scientists, groups of criteria used to classify financial investments were presented. The investment and financial qualities of securities, as well as the types of investors in relation to the field of securities management, were considered.*

Keywords: *income, investment, quality, liquidity, reliability, portfolio, attribute, growth, financial investment, economic entity.*

БАЙМУРЗИНА Миннур Рамилевна

магистрант,

Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Уфа

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются исторические аспекты развития предпринимательского законодательства России.

Ключевые слова: история развития, законодательство, предпринимательская деятельность.

В период правления Петра I начинается унификация российского законодательства в соответствии с европейским правом. В это время в России появляются передовые организационно-правовые формы предпринимательской деятельности – компании, артели, простые товарищества, товарищества на вере. Российские предприниматели совместно с иностранными пайщиками создают акционерные компании. В 1698 г. Петр I разрешил «купецким людям торговать так, как торгуют в иных государствах: компаниями». Это было сделано для того, чтобы мелкие купцы и ремесленники могли объединять свои капиталы и заниматься промышленностью и торговлей в крупных масштабах.

В Санкт-Петербурге в 1703 году было создано купеческое собрание, которое явилось первой российской биржей. Серьезной помощью для русских предпринимателей стал введенный в 1724 г. таможенный тариф. В соответствии с ним размер пошлин на импортные товары зависел от того, могли ли отечественные производители удовлетворить потребности внутреннего рынка. Можно сказать, что впервые в период правления Петра I начала проводиться политика государственного протекционизма для российских производителей в современном смысле. Дальнейшее совершенствование предпринимательского законодательства происходит в период правления Екатерины II (1762-1796). Ею отменяются все возможные ограничения, объявляется об уничтожении монополий и введении полной свободы торговли. После опубликования в 1785 г. Жалованной грамоты городам за купцами первой и второй гильдии были закреплены дополнительные

личные права, они освобождались от телесных наказаний, могли владеть крупными промышленными и торговыми предприятиями.

В конце XVIII – начале XIX вв. продолжалось нормативное регулирование крестьянского предпринимательства. Крестьянам разрешили выкупать свидетельства, которые давали право на собственную мелкую торговлю. Далее законодательство позволило крестьянам торговать в лавках, иметь складские помещения и торговать оптом.

1800 год ознаменовался принятием Устава о банкротствах. Этот документ регламентировал ведение учета и бухгалтерии всеми торговыми людьми по определенному образцу. В 1807 г. Александр I издал манифест «О дарованных купечеству новых выгодах, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий». Этим манифестом разрешалось организовывать товарищества для внешней торговли. Реформы Александра II 60-70 годов XIX в. разделили историю России на дореформенный и пореформенный периоды. Последний можно назвать «золотым веком российского предпринимательства». С отменой крепостного права манифестом 19 февраля 1861 г. крестьяне получили потенциальную возможность для занятия предпринимательством. В целом темпы русского предпринимательства в XIX в. были поразительны: с 1802 по 1881 г. число фабрик увеличилось почти в 13 раз, а численность рабочих – более чем в 8 раз. Изменяется отраслевая структура предпринимательства: от традиционных для России отраслей (текстильных, переработки сельскохозяйственной продукции и т.д.) лидерство

постепенно переходит к машиностроению, металлообработке.

Одновременно развивается предпринимательское законодательство: во второй половине XIX века приняты Устав о промышленности заводской и фабричной, Ремесленный устав, Торговый устав, Биржевой устав, Устав о торговой несостоятельности. В 1895 г. вышло Положение об учреждении мелкого кредита, предусматривающего создание кредитных, ссудно-сберегательных товариществ, волостных банков и касс.

Период с 1907 по 1917 гг. в экономической, исторической литературе именуется «русским чудом». В это время разрушается община, учреждается Крестьянский банк, самостоятельные крестьяне-фермеры кредитуются государством под низкий процент. Крестьянские хозяйства требовали все больше промышленной продукции, что обусловило и промышленный подъем. Это способствовало и увеличению общественного слоя предпринимателей. На протяжении 1876-1880 гг. вплоть до 1913 г. наша страна имела непрерывный активный торговый баланс. В этих условиях русский рубль был устойчивой конвертируемой валютой, которую высоко ценили иностранцы. С момента отмены крепостного права по 1913 г. объем промышленного производства вырос в 10-12 раз. Широкая предпринимательская деятельность позволила России во второй половине XIX – начале XX вв. сделать мощный промышленный рывок и стать одним из наиболее развитых и богатых государств.

В период 1918-1921 гг. предпринимательство объявлялось вне закона, были уничтожены товарно-денежные отношения и торговля. В стране действовал «черный рынок», где можно было обменять различные вещи на продукты. Такое положение привело к хозяйственной разрухе, забастовкам рабочих, многочисленным крестьянским восстаниям и подтолкнуло руководство Советского государства на проведение реформы, получившей название новой экономической политики (НЭП). Одним из основных достижений НЭПа явилось возрождение товарно-денежных отношений.

В 1921-1926 гг. новая экономическая политика позволила возродиться отдельным элементам предпринимательства, но уже в 30-х годах частное предпринимательство было подавлено государством. С 30-х годов прошлого столетия и до второй половины 80-х предпринимательство оставалось в полном забвении.

Все производство и сфера услуг перешли в ведение государства. В советский период понятие «индивидуальный предприниматель» ассоциировалось с образом эксплуататора, врага народа. В бывшем СССР предпринимательство рассматривалось как антиобщественная деятельность, а его субъекты привлекались к уголовной ответственности.

Возрождение предпринимательства в Советском Союзе связано с принятием законов СССР: «Об индивидуальной трудовой деятельности» от 19 ноября 1986 г., «О кооперации в СССР» от 26 мая 1988 г., «Об общих началах предпринимательства граждан в СССР» от 2 апреля 1991 г. В начале 90-х годов Россия выбирает курс на развитие рыночных отношений, в этих условиях происходит подчас трудное и противоречивое развитие индивидуального предпринимательства. Правовой основой становления предпринимательства в зарождающихся рыночных условиях стали законы Российской Федерации: «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 г., «О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации» от 7 декабря 1991 г., «О собственности в РСФСР» от 24 декабря 1990 г.

С принятием этих законов Россия выбирает курс на развитие рыночных отношений с элементами, присущими цивилизованным странам мира. Для возрождения предпринимательства необходимо было создать соответствующие экономико-правовые условия. Они формировались поэтапно, на законодательном уровне реформируя экономическую систему.

Основным условием стала трансформация отношений собственности. В период господства социалистической собственности, когда государственная и колхозно-кооперативная собственность на средства производства составляла основу экономической системы Советского Союза, а государственная собственность являлась основной формой социалистической собственности, о возрождении и развитии предпринимательства не могло быть и речи. Предпринимательство невозможно без многообразия форм собственности, и прежде всего частной, без рынка, конкуренции, без создания многочисленных равноправных субъектов предпринимательской деятельности.

Конституция РФ 1993 г. признает и защищает равным образом частную, государственную, муниципальную и иные формы

собственности (ч.2 ст.8). В соответствии с ч.2. ст.9 Конституции РФ земля и другие природные ресурсы в Российской Федерации могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности. Право граждан на занятие предпринимательской деятельностью закреплено в ст.34 Конституции РФ.

Однако становление современного класса предпринимателей происходит далеко не в легких условиях, прежде всего в связи с утерянным многовековым опытом предпринимательства, а также недостаточным правовым регулированием этой сферы деятельности. Кроме этого, достаточно сложно сломать сложившееся в социалистические годы негативное общественное мнение о предпринимателе.

Литература

1. Каширина Ю.П. Развитие предпринимательства и защита прав предпринимателей в России // Теория науки. 2006. № 1. С. 22-32.
2. Исаева И.А. История государства и права России. Учебник. М., Юристъ. 1999.
3. Каширина Ю.П. Индивидуальное предпринимательство в России: конституционные, гражданско-правовые и социальные гарантии деятельности // Территория науки. 2007. № 3. С. 403-410.
4. <https://cyberlaleninka.ru/article/n/razviti-predprinimatelskogo-zakonodatelstva-v-rossii>

BAYMURZINA Minnur Ramilevna

master's student, Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Ufa

THE HISTORY OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF LEGISLATION ON ENTREPRENEURSHIP IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. *The article examines the historical aspects of the business legislation of Russia.*

Keywords: *business, entrepreneurship, law, history of development.*

БОНДАРЕНКО Денис Александрович
 студент, Новосибирский государственный педагогический университет,
 Россия, г. Новосибирск

Научный руководитель – доцент кафедры географии регионоведения и туризма Новосибирского государственного педагогического университета, канд. экон. наук Ширяева Татьяна Юрьевна

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрено место профессионального развития персонала в системе взаимодействия руководства организации с ее персоналом, выделены основные проблемы, связанные с организацией процесса профессионального совершенствования персонала и намечены пути разрешения выявленных проблем, кроме этого представлен план мероприятий по профессиональному развитию персонала современной организации, обозначены современные актуальные направления в профессиональном развитии персонала организации.

Ключевые слова: профессиональное развитие, персонал, обучение персонала, Assesment center, программа развития HiPo, коучинг, менторинг.

Переход к рыночным отношениям обозначил высокую динамику изменения требований к качественным параметрам рабочей силы. При этом выявляются важные сдвиги в отношении роли и значения отдельных компонентов ее качества. Весьма убедительным примером здесь может послужить место образовательного фактора в общих качественных характеристиках совокупного работника [1].

Профессиональное развитие персонала организации является важным аспектом кадровой политики и стратегии любого хозяйствующего субъекта.

Профессиональное развитие и совершенствование персонала любой коммерческой организации занимает особое место в системе взаимодействия между персоналом и руководством организации. Более подробно то представлено на рисунке.



Рис. Диаграмма Ишикавы (метод «рыбья кость»): компоненты системы взаимодействия руководства с персоналом (СВРП)

Наряду с грамотно организованными процедурами найма и отбора, адаптации, стимулирования, деловой оценки персонала, одним из способов, помогающим генерировать новые идеи для бизнеса, осваивать современные образцы техники, разрабатывать и внедрять передовые приемы и технологии, а также готовить высококвалифицированных,

мотивированных на успех сотрудников, является создание в организации системы профессионального развития персонала. [1]

В процессе исследования были выявлены проблемы совершенствования персонала современной организации и определены способы их решения, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Проблемы совершенствования персонала и способы их решения

Проблемы	Способы решения
1. Модернизация содержательной и технологической сторон производственного процесса	
Недостаточная подготовленность персонала, не имеющих специального образования, полноценно и эффективно организовать производственный процесс на предприятии.	Повышение квалификации административно-управленческого персонала, рабочих, непосредственно связанных с производственным процессом. Привлечение специалистов, имеющих специальное образование, молодых специалистов. Организация системы наставничества.
Приоритет использования устаревшего оборудования, традиционных форм и методов организации процесса производства, настороженность и иногда пассивность в использовании инновационных технологий.	Апробация и внедрение современных промышленных технологий, обучение у зарубежных коллег. Повышение квалификации работников, переходящих к новым инновационным технологиям.
2. Создание условий, обеспечивающих рост квалификации всего персонала предприятия. Личностный рост управленца, менеджера, специалиста, рабочего. Повышение профессионализма персонала как условие для эффективности и повышения конкурентоспособности предприятия на современном рынке.	
Несоответствие уровня компетенции сотрудников требованиям занимаемых должностей. Низкий уровень корпоративных программ обучения персонала внутри организации.	Организация внутренней оценки работников предприятия, создание Assessment center на предприятии.
Относительное старение персонала предприятия, ухудшение состояния здоровья, психологическое «выгорание».	Создание резерва квалифицированных молодых специалистов, оздоровление персонала через проведение спортивно-оздоровительных мероприятий, тренингов, выездов на природу, командной работы.

На основе выявленных проблем и обоснования направлений их решения может быть предложен план организационно-технических

мероприятий (ОТМ) по профессиональному развитию и обучению персонала современной организации, представленный в таблице 2.

Таблица 2

План ОТМ по развитию и профессиональному обучению персонала

№ п/п	Мероприятия	Срок	Ответственный
1	Организовать стажировку работников в сотрудничестве с зарубежными компаниями	В течение года	АУП Начальник отдела кадров
2	Организовать курсы повышения квалификации с учетом занятости на основном месте работы	В течение года	Начальник отдела кадров
3	Проведение обучающих тренингов для коллектива организации с привлечением HR-специалистов	В течение года	АУП Начальник отдела кадров

№ п/п	Мероприятия	Срок	Ответственный
4	Внедрение программного обеспечения для организации работы внутри фирмы, создание специального электронного приложения для всего персонала предприятия	В течение года	IT-специалист АУП Начальник отдела кадров
5	Работа с группой сотрудников «HiPo»	В течение года	АУП Начальник отдела кадров
6	Создание на предприятии в рамках отдела кадров специального подразделения Assessment center	В течение года	АУП Начальник отдела кадров
7	Организовать систему стажировок в компании-партнеры для обмена опытом и повышения личностного профессионального мастерства	В течение года	АУП Начальник отдела кадров
Примечание - Составлено автором			

Для решения проблем, связанных с профессиональным развитием персонала, как было представлено в таблице, следует создать внутренний Assessment center, необходимый для комплексной оценки деятельности всего персонала предприятия [2].

Это метод комплексной оценки персонала, основанный на моделировании ключевых моментов деятельности сотрудников для выявления уровня развития их профессионально-важных качеств (компетенций), определения потенциала и дальнейшего совершенствования.

Использование технологии центра оценки позволит организации решить ряд ключевых бизнес-задач в системе профессионального развития персонала:

- Достоверно оценить уровень компетентности специалистов и руководителей компании;
- Выявить высокопотенциальных и перспективных сотрудников для дальнейшего целенаправленного развития и карьерного продвижения;
- Организовать эффективный подбор персонала и точную расстановку кадров внутри компании;
- Разработать индивидуальные планы развития сотрудников, в полной мере учитывающие их сильные стороны и зоны развития;
- Сформировать кадровый резерв организации;
- Повысить эффективность корпоративных программ обучения и развития персонала [3].

Дополнительным преимуществом применения Assessment-центра является высокая надежность метода и достоверность

результатов оценки. Это достигается благодаря тому, что оценка каждого участника проводится несколькими специально подготовленными экспертами-наблюдателями по четкому алгоритму и в соответствии с предварительно выбранными критериями – компетенциями.

Так же новшеством, которое следует внедрить в практику современной организации – это стратегическая программа HiPo по выявлению высокопотенциальных сотрудников в организации [4].

Сегодня происходят серьезные изменения в мире бизнеса, связанные с четвертой промышленной революцией. В результате организации сталкиваются с радикально меняющимся контекстом для рабочей силы, рабочего места и мира труда.

Именно поэтому необходимо создавать резерв высококвалифицированных специалистов, способных быстро подстроиться к изменяющимся условиям. Следовательно, организовать процесс создания нужного кадрового резерва возможно с применением программы HiPo, которая включает в себя тренинги, коучинг и менторинг. Достижение этих целей связано с формированием и развитием у работников, зачисленных в резерв HiPo, необходимых профессиональных знаний, деловых и личных качеств, обеспечивающих успешное выполнение функциональных обязанностей на руководящей должности. В состав участников программы отбираются самые талантливые сотрудники, которые будут в течение 1,5-2 лет проходить очное и дистанционное обучение, а также стажировки в России и за рубежом [5].

Потенциал кадрового резерва определяется исключительно, высокой обучаемостью,

которая и отличает перспективных сотрудников от остальных.

Обучение по программе HiPo, может дать организации не просто повышение квалификации персонала, но и оптимизацию бизнес-процессов за счет применения полученных знаний и навыков, увеличение лояльности со стороны сотрудников, повышение качества работы за счет использования современных технологий и практик в работе.

Таким образом, представленные решения проблем, связанных с профессиональным развитием и совершенствованием персонала современной организации, в результате внедрения, позволят повысить эффективность всех бизнес-процессов хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Егоршин А.П. Организация труда персонала: учебник / А.П. Егоршин, А.К. Зайцев. – М.: ИНФРА-М, 2019.
2. Журавлев П.В., Одегов Ю.Г., Волгин Н.А. Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально развитых стран. – М.: Экзамен, 2018.
3. Магура, М.И., Курбатова М.Б. Современные персонал - технологии - М., 2017. – 294 с.
4. Форсиф П. Развитие и обучение персонала. – СПб.: ИД Нева, 2016.
5. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации: Учебно-практическое пособие. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез». 2017. – 401 с.

BONDARENKO Denis Alexandrovich

student, Novosibirsk State Pedagogical University,
Russia, Novosibirsk

*Scientific Advisor – Associate Professor of the Department of Geography of Regional Studies and Tourism of Novosibirsk State Pedagogical University, Candidate of Economic Sciences
Shiryayeva Tatiana Yurievna*

ORGANIZATION OF PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF THE PERSONNEL OF A MODERN ORGANIZATION

Abstract. *This article examines the place of professional development of personnel in the system of interaction of the organization's management with its personnel, highlights the main problems associated with the organization of the process of professional improvement of personnel and outlines ways to resolve the identified problems, in addition, an action plan for the professional development of personnel of a modern organization is presented, modern current trends in the professional development of the organization's personnel are outlined.*

Keywords: *professional development, personnel, personnel training, Assessment center, HiPo development program, coaching, mentoring.*

БОНДАРЕНКО Денис Александрович

студент, Новосибирский государственный педагогический университет,
Россия, г. Новосибирск

Научный руководитель – доцент кафедры географии регионоведения и туризма Новосибирского государственного педагогического университета, канд. экон. наук Ширяева Татьяна Юрьевна

**УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ
ЧЕРЕЗ ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ**

Аннотация. В данной статье рассмотрена взаимосвязь процесса управления персоналом организации с системой профессионального развития сотрудников, понятие стратегия управления персоналом, указаны направления профессионального развития персонала, представлено определение потребностей в профессиональном развитии, факторы, влияющие на необходимость профессионального развития.

Ключевые слова: стратегия, управление персоналом, профессиональное развитие, мотивация персонала, повышение квалификации, коучинг, коуч-обучение, secondment.

В настоящее время в любой организации острой проблемой выступает проблема управления трудовыми ресурсами, для эффективного функционирования любого хозяйствующего субъекта.

Управление персоналом выступает важнейшим звеном в системе управления бизнесом коммерческой организации. Управление персоналом представлено совокупностью связанных между собой экономических и социальных мер, которые направлены на поддержание и профессиональное развитие кадрового потенциала хозяйствующего субъекта рыночных отношений [1].

Процесс управления персоналом отражается в понятии стратегия.

Понятие «стратегия» многогранно, имеет разные определения. Так по мнению американского исследователя Рассела Акоффа стратегия понимается, как «...процесс принятия и оценки целого ряда взаимозависимых решений, предваряющих определенную деятельность, которые определяют желаемое будущее состояние...».

Российский ученый Л.И. Евенко определяет стратегию, как «конкретизация пути развития предприятия исходя из динамики внешней среды посредством формулирования долгосрочных целей, поиска ресурсов для их достижения и планирование действий на перспективу».

Профессор О.С. Виханский определяет стратегию как «долгосрочное качественное

определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям».

Исходя из научных взглядов представленных исследователей, можно сделать вывод о том, что стратегия представляет собой определенный план четко разработанных действий, направленных на достижение конкретных поставленных целей.

Построение стратегии управления персоналом коммерческой организации представляет собой комплекс мер и действий, разработанный руководством организации для создания высококвалифицированного, ответственного трудового коллектива, учитывающий при этом главную цель и миссию организации.

Эффективность работы организации зависит от того, какой степенью понимания общих целей организации будут обладать человеческие ресурсы; а также будет учитываться эффективность каждого работника в отдельности.

Плодотворная работа сотрудников, имеющая положительный эффект для всей организации, будет зависеть от:

- Способности работника выполнять его трудовые обязанности качественно;
- Понимания сотрудником общей цели организации и не отделение от них своих личных целей и задач;

- Наличия определенного опыта и овладение профессиональными компетенциями в области своей деятельности;
- Понимания своей собственной значимости в общем деле организации;
- Стимулирования его деятельности со стороны руководящего состава организации [2].

Возможно выстраивание эффективной системы управления посредством реализации программы профессионального развития персонала.

Очень сложно побудить человека к выполнению необходимой деятельности для организации, если он не будет иметь какой-то интерес и не будет удовлетворять какие-то личные потребности. В данном случае профессиональное развитие будет рассматриваться как фактор стимулирования и мотивации, побуждения к выполнению поставленных задач организации для каждого конкретного сотрудника.

Следовательно, профессиональное развитие персонала – это совокупность взаимосвязанных между собой мероприятий, имеющих цель улучшение профессиональных навыков

сотрудников и их мотивации, для выполнения новых производственных задач, изменение занимаемой должности [3].

Выделяют ряд факторов, обуславливающих необходимость организации профессионального развития сотрудников в современных условиях, это:

- Высокая степень конкуренции на любом типе рынка;
- Внедрение IT-технологий в различные сферы деятельности;
- Разработка и внедрение единой программы деятельности современной организации, включающей в себя стратегию управления организацией и стратегию управления человеческими ресурсами;
- Необходимость разработки организационной культуры организации;
- Реализация кадровой политики и решение главных задач организации с непосредственным участием руководителей организации.

Профессиональное развитие персонала включает в себя следующие направления, представленные на рисунке 1.



Рис. 1. Направления профессионального развития

В последние двадцать лет, направления профессионального развития, как способ управления персоналом, обусловило тот факт, что руководители организации заинтересованы в этом и берут на себя все расходы, связанные с обновлением персонала. К данным расходам следует отнести расходы на вознаграждение инструкторам, преподавателям,

тренерам, аренду учебного помещения, приобретение учебных материалов и инструментов, для работников, проходящих обучение с отрывом от производства, в качестве расходов также следует рассматривать командировочные расходы [4].

Занимаясь разработкой плана по профессиональному развитию, прежде стоит определить

потребность организации в профессиональном развитии своих сотрудников. Здесь важно понимать кто формирует эту потребность.

Элементы определения потребностей представлены на рисунке 2.

Отдел управления персоналом	Сотрудник	Руководитель
Стратегия развития персонала организации; Профессиональная оценка потенциала	Интересы персонала; Оценка собственного потенциала	Потребности подразделения; Оценка потенциала сотрудника
Элементы определения потребностей в профессиональном развитии сотрудников организации		

Рис. 2. Элементы определения потребностей в профессиональном развитии сотрудников организации

Определение потребностей в профессиональном развитии, как видно из рисунка, исходит либо от отдела управления персоналом, либо непосредственно от сотрудника, либо от его руководителя. Потребность будет определяться на основании поданных руководителями или специалистами подразделений заявок, с помощью проводимых опросов, путем тестирования самих сотрудников, в соответствии с индивидуальными планами развития каждого конкретного сотрудника, пожелания самих сотрудников по профессиональной подготовке [5].

Определив потребности в развитии руководство организации занимается вопросом формирования бюджета на эти мероприятия, затем самостоятельно или совместно с отделом управления и развития человеческими ресурсами устанавливает цель мероприятий по развитию, определяют критерии оценки эффективности данных мероприятий и разрабатывается сама программа/план профессионального развития сотрудников.

Для развития сотрудника и повышения качества работы всего коллектива нужно активно использовать курсы повышения квалификации, стажировки, специализированные курсы и кружки, продвижение по карьерной лестнице, элементы коачинга, коуч-обучения, ротацию, secondment и другие мероприятия, повышающие самостоятельность и ответственность работника, стимулирующие его квалификационный рост. Это позволит выстроить систему взаимоотношений, в которой люди будут отвержены в труде, а руководитель получит желаемый потенциал развития своего бизнеса [6].

Таким образом, процесс управления человеческими ресурсами просматривается через призму их профессионального развития. Невозможно воздействовать на персонал и

получить желаемый результат, без их личной заинтересованности и получения личной выгоды. Именно профессиональное развитие дает им возможность саморазвиваться, повышать свою компетенцию, конкурентоспособность, продвигаться по карьерной лестнице, возможность рассчитывать на повышение вознаграждения за свой труд, овладение новыми направлениями, знаниями, открытие новых возможностей. Тем самым, руководитель предоставив персоналу организации перечисленные возможности может получить результативную отдачу от него в процессе управления.

Литература

1. Валиуллина В. Э. Современные особенности профессионального развития персонала / В.Э. Валиуллина // Молодой ученый. - 2018. - №12. - С. 393-395.
2. Егоршин, А. П. Основы управления персоналом / А.П. Егоршин. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 352 с.
3. Кулакова, А.М. К вопросу о методах выявления потребностей в обучении, подготовке и повышении квалификации персонала / А.М. Кулакова, А.К. Соломко // Форум молодых ученых. - 2018. - № 9 (25). - С. 439-444.
4. Кязимов К.Г. Внутрифирменное обучение и развитие персонала / К.Г. Кязимов. - М.: МИК, 2018. - 240 с.
5. Минева О. К. Управление персоналом организации: технологии управления развитием персонала: учебник / О.К. Минева, И.Н. Ахунжанова, Т.А. Мордасова [и др.]; под ред. О.К. Миневой. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 160 с.
6. Серкина Н. А. Совершенствование управления развитием персонала / Н.А. Серкина // Молодой ученый. - 2018. - №18. - С. 286-289.

BONDARENKO Denis Alexandrovich

student, Novosibirsk State Pedagogical University,
Russia, Novosibirsk

Scientific Advisor – Associate Professor of the Department of Geography of Regional Studies and Tourism of Novosibirsk State Pedagogical University, Candidate of Economic Sciences

Shiryayeva Tatiana Yurievna

MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION'S PERSONNEL THROUGH ITS PROFESSIONAL DEVELOPMENT

Abstract. *This article examines the relationship of the organization's personnel management process with the system of professional development of employees, the concept of a person management strategy, indicates the directions of professional development of personnel, presents the definition of needs in professional development, factors influencing the need for professional development.*

Keywords: *strategy, personnel management, professional development, staff motivation, professional development, coaching, coaching training, secondment.*

КУГУБАЕВА Алиса Родионовна

студентка, Уфимский университет науки и технологий, Россия, г. Нефтекамск

*Научный руководитель – старший преподаватель Уфимского университета науки и технологий
Хабибуллина Ляйсан Рамильевна*

РАЗРАБОТКА КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В данной работе рассмотрено понятие конкурентоспособности предприятия, его основные факторы и методы оценки. Охарактеризована внешняя и внутренняя среда предприятия. Рассмотрена конкурентная стратегия предприятия.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, рынок, внешняя среда, внутренняя среда.

При оценке эффективности деятельности предприятия конкурентоспособность является одним из главных элементов. Именно конкурентоспособность характеризует степень развития рынка.

Актуальность исследования конкурентоспособности вызвана тем, что стремясь улучшить свою конкурентоспособность и свои позиции на рынке, предприятие стремится увеличить объем реализуемой продукции (услуг), тем самым происходит рост прибыли. Рост прибыли и объемов производства дает предприятию еще больше возможностей для дальнейшего развития, для завоевания большей доли рынка и позволяет занимать в дальнейшем лидирующие позиции.

Д.С. Белоусова в своей работе отмечает, что: «Менеджеры современных компаний постоянно ищут новые инструменты и рычаги управления для повышения конкурентоспособности фирм, чтобы достичь конечной цели, которая заключается в достижении конкретных результатов в конкурентной борьбе, основанных на естественном результате систематических и комплексных усилий, основанных на конкурентоспособности продукции и услуг компании, то есть на том, насколько они лучше по сравнению с соответствующей продукцией и услугами других» [5, с. 75].

Развитию каждого предприятия на рынке, его движущей силой является именно конкуренция между предприятиями. Предприятие, стремится завоевать большую долю рынка, поэтому он старается найти новые или развить существующие конкурентные преимущества в своей деятельности.

Не стоит думать, что конкуренция – явление, характерное только для предприятий и организаций. Конкурентоспособность охватывает все уровни: производство, предприятие, отрасль, сектор, регион и страну в целом, поэтому конкурентоспособность предприятия как конкретного звена экономики играет важную роль.

Можно отметить много факторов и условий, которые непосредственно влияют на конкурентоспособность предприятия. Но важнейшим условием является – создание конкурентоспособной продукции и создание наиболее благоприятных условий для ее реализации.

Исходя из этого, можно выделить главное условие развития и выживания предприятия на рынке: создание такой эффективной стратегии развития, при котором спрос покупателей удовлетворен, и при том наиболее результативно, чем у предприятий-конкурентов.

Итак, разработка конкурентной стратегии предприятия является главным элементов стратегического управления.

А.Т. Алтухова рассматривать конкурентную стратегию «...как совокупность принципов деятельности предприятия, с учетом его взаимосвязи с внешней и внутренней средой. Стратегия повышения конкурентоспособности всегда представляет собой план или программу действий предприятия, которые направлены на достижение стратегических целей и способствуют формированию конкурентных преимуществ торгового предприятия на рынке» [2, с. 36].

«Для того, чтобы конкурентоспособность предприятия была на высоком уровне, то необходимо:

- выделить ключевые аспекты деятельности на рынке, а также изучить динамику конкурентного преимущества;
- исследовать рынки потенциальных товаров и отбирать, для обеспечения выживания предприятия новейшие стратегические зоны хозяйствования, за счет перехода к принципиально новым товарам и сферам деятельности;
- определять товарный ассортимент, который в наибольшей степени будет удовлетворять производственные и индивидуальные потребности будущих покупателей;
- устанавливать активную ценовую политику, обеспечивающую в долговременной перспективе устойчивое финансовое положение организации;
- формировать инвестиционную политику, которая позволит осуществить деятельность и в традиционных, и во вновь осваиваемых сегментах рынка, оказывающую большое влияние на деятельность любого предприятия;
- заблаговременно обнаружить кризисные тенденции, как во внешней среде, так и внутри предприятия» [4, с. 70].

Охарактеризуем внутреннюю и внешнюю среду предприятия.

Внутренняя среда включает те элементы, программы и подсистемы, которые происходят внутри организации и являются составляющими эффективной деятельности предприятия.

Внешняя среда – это система факторов, элементов и субъектов, которые оказывают непосредственное влияние на предприятие, но при этом находятся не внутри предприятия.

В современном мире каждое предприятие находится в сильной зависимости от влияния внутренних и внешних факторов. Именно от того, как выстроена стратегия развития предприятия, от того, как устойчиво она развивается на рынке, зависит дальнейшая эффективность деятельности предприятия. Для этого осуществляется подробный анализ бизнес-среды, рынка, предприятий-конкурентов, разрабатываются наиболее эффективные мероприятия. Вся данная работа направлена на то, чтобы увеличить спрос на свою продукцию и занять большую долю рынка.

Считается, что факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на деятельность предприятия, и являются основой формирования его бизнес-среды. Именно это определяет положение предприятия на рынке и его финансовое благополучие.

Для того, чтобы определить основные направления оценки бизнес-среды, необходимо выделить ее основные составляющие. Внешняя среда предприятия весьма неоднородна по своему содержанию и структурирована. Так, А.Б. Анпаева внешнюю среду разделяет «...на:

- экстрасреду;
- макросреду;
- микросреду» [1, с. 90].

В основном, внешнюю среду подразделяют на микроокружение и макроокружение. Макроокружение влияет на абсолютно все предприятия, и создает как бы общие условия для их деятельности во внешней среде. При этом макроокружение, если рассматривать его влияние на определенное предприятие, не имеет специфического характера, но в зависимости от сферы деятельности предприятия имеет разную степень влияния на него.

При оценке микроокружения предприятия проводится оценка тех факторов, которые находятся с предприятием в наиболее тесном и постоянном взаимодействии.

Как мы уже отмечали выше, внутренняя среда включает в себя те факторы, которые находятся внутри самой организации. В данную систему включаются система менеджмента, управления, маркетинга, производства, финансовых и трудовых ресурсов, сбытовая система и т.д. При этом стоит учесть, что главным составляющим функционирования всех данных систем является ресурсное обеспечение предприятия. Оно должно быть достаточным не только для отчетного периода, но и для функционирования предприятия в будущем периоде.

Разработка наиболее эффективной конкурентной стратегии предприятия – это один из составляющих его успешности. При этом перед предприятием ставится сложный выбор – учитывая все факторы, все составляющие, выбрать из всех стратегий наиболее подходящую для него. Поэтому разработка модели эффективного выбора конкурентной стратегии, которая будет учитывать полный ряд факторов, позволит осуществить критический количественный и качественный анализ стратегических альтернатив и предусмотрит использование оптимального набора инструментов, будет следующим этапом исследования. Все это в дальнейшем позволит разработать и внедрить такую конкурентную стратегию, которая позволит

повысить эффективность ее деятельности и занять лидирующие позиции на рынке.

В начале семидесятых годов известная консалтинговая фирма Boston Consulting Group (BCG) разработала схему управления портфелем продуктов, получившую известность как «матрица BCG». Следуя данной логике все продукты компании можно разместить на

плоскости. Диаметр окружности – стоимостное выражение объема производства того или иного продукта.

Также известный всем метод Портера. Рассматриваемый метод состоит в выделении пяти основных сил, воздействующих на бизнес, они предоставлены на рисунке.



Рис. Модель пяти сил Портера

Все эти методы позволяют оценить степень конкурентоспособности предприятия. Потому что главная задача конкурентной стратегии – это оценка уровня конкурентоспособности.

«Конкурентная стратегия, как тщательно разработана программа мероприятий, направленных на достижение выгодной конкурентной позиции на рынке и адаптации к воздействию внешней среды, должна разрабатываться по следующим основным направлениям:

- реагирование на изменения, происходящие в конкурентной среде данной отрасли, в экономике в целом;
- разработка мер и действий, рыночных подходов, которые могут дать крепкое преимущество перед конкурентами;
- объединение стратегических инициатив функциональных отделов,

– решения конкретных стратегических проблем, актуальных в данный момент» [3, с. 27].

Таким образом, стратегия предприятия постоянно развивается и обязана комбинировать в себе запланированную и взвешенную линию поведения, а также возможность реагирования на все новое, еще незапланированное. Процесс формирования конкурентной стратегии предприятия должен характеризоваться комплексностью и завершенностью.

Литература

1. Абаева, Н. П. Конкурентоспособность организации / Н. П. Абаева, Т. Г. Старостина – Ульяновск: УлГТУ, 2018. – 259 с.
2. Алтухова, А. Т. Факторы повышения конкурентоспособности предприятия / А. Т. Алтухова. - М.: Ника-Центр, – 2019. – № 9. – С. 35-38.

3. Андреева, А.Е. Многофакторный анализ конкурентоспособности предприятия / А.Е. Андреева // Наука и бизнес: пути развития. – 2020. – № 3. – С. 25-28.

4. Балгабаев, А. К. Особенности конкуренции сельскохозяйственных товаропроизводителей / А. К. Балгабаев // Аль-Пари. – 2019. – №3. – С. 65-74.

5. Белоусова, Д.С. Понятие и сущность конкурентоспособности. Факторы, влияющие на конкурентоспособность / Д.С. Белоусова // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. – 2018. – № 15–2. – С. 72-76.

KUTUBAEVA Alisa Rodionovna

student, Ufa University of Science and Technology, Russia, Neftekamsk

*Scientific Advisor – senior lecturer of Ufa University of Science and Technology
Khabibullina Laysan Ramilyevna*

DEVELOPMENT OF A COMPETITIVE STRATEGY OF THE ORGANIZATION

Abstract. *In this paper, we consider the concept competitiveness of the enterprise, its main factors and evaluation methods. The external and internal environment of the enterprise is characterized. Considered competitive strategy of the enterprise.*

Keywords: *competition, competitiveness, market, foreign environment, internal environment.*

ЛЕСОВСКИЙ Борис Федотович

доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин,
доктор технических наук, профессор,
Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет,
Россия, г. Владивосток

САЛИЕНКО Дарья Александровна

студентка кафедры эксплуатация и управление транспортом,
Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет,
Россия, г. Владивосток

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНФЛИКТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Аннотация. В статье речь пойдет о конфликтах, управлением ими на предприятии в условиях пандемии. В работе отражены особенности управления конфликтами, изложены рекомендации по управлению конфликтами в условиях пандемии.

Ключевые слова: конфликт, этапы возникновения конфликта, предотвращение конфликтов, организационные конфликты, управление конфликтами, пандемия.

Актуальность темы состоит в том, что конфликты на любом предприятии неизбежны, однако не все возможно предугадать в жизни. Пандемия COVID-19 внесла серьезные поправки в жизнь каждого, потребовала менять привычные устои, вызвала новые конфликты, с которыми пришлось разбираться предпринимателям и выявлять новые способы управления и решения конфликтов.

Целью работы является исследование конфликтов внутри предприятия, найти новые пути решения и управления конфликтами.

Объект исследования – конфликты на предприятии, вызванные пандемией COVID-19.

Предметом исследования являются методы управления конфликтами на предприятии.

Конфликты – неизбежная часть жизни не только определенного человека, но и на

предприятии в целом. В менеджменте конфликт трактуется как отсутствие согласия между двумя или более лицами – отдельными индивидуумами или группами.

С одной стороны, каждая сторона стремится «продвинуть» свое мнение или цель и препятствует другой в этом [1].

В конфликте шесть стадий: зарождение, созревания, инцидент, сам конфликт, развитие конфликта и постконфликтная ситуация [2].

Все конфликты, как правило, связаны с внешним воздействием на человека, в дальнейшем это отражается на функциях субъекта, и, исходя из самой конфликтной ситуации, человек может пойти на сотрудничество или же наоборот на конфликт. На рисунке представлены причины возникновения конфликтов.



Рис. Причины появления конфликтов» [3]

Чаще всего стресс провоцируют конфликты. Человек, находящийся под воздействием стресса, более склонен к конфликтным ситуациям на предприятии, поэтому ему необходимо уметь правильно ими управлять. Использовать можно следующие методы:

- создать систему приоритетов в своей деятельности;
- наладить хорошие отношения с руководителем;
- не всегда соглашаться с тем, что говорят, и выполнять все требования начальства;
- определить цели, задачи своей карьеры;
- не пренебрегать отдыхом [4].

При этом в каждой конфликтной ситуации люди делятся на несколько групп, это зависит от множества факторов личности каждого индивида, чаще всего выделяют следующие группы:

- конкуренция (соперничество);
- приспособление;
- компромисс;
- избегание;
- сотрудничество.

1. Соперничество – это навязывание другой стороне конфликта выгодного ей решения.

2. Компромисс – это желание оппонентов прекратить конфликт частичными уступками с обеих сторон.

3. Приспособление – это отказ от настойчивости в отстаивании своих позиций, отказ от борьбы, от своих взглядов.

4. Попытка убежать или избежать конфликта – это не что иное, как отказ от решения проблемы и стремление к минимизации затрат на ее решение (физических, моральных, финансовых).

5. Сотрудничество – это взаимное согласие оппонентов конфликта найти общее решение сложившейся проблемы [5].

Наиболее правильный вариант решения двусторонних конфликтов – это компромисс, что позволяет им достичь асимметричного (другая сторона может уступить больше, другая уступит меньше) или даже симметричного (вторая сторона старается делать примерно равные друг другу, взаимно уступая) [6].

Однако конфликты на предприятии, как правило, сложно решить договоренностью, ибо чаще всего они возникают между группами людей. Именно тогда и подключается руководство, которому следует:

1. Провести анализ конфликта.

2. Начать управление конфликтом.

3. Прогнозировать последствия развития ситуации.

4. Понимать субъективные мотивы вступления людей в конфликт.

5. Предугадать модель поведения оппонентов.

6. Принять оптимальные решения сложившейся ситуации, в том числе и локализацию.

7. Устранить отрицательные последствия.

8. Решить конфликтную ситуацию.

9. Извлечь опыт из конфликта и его решения [7].

Так же существует ряд методов, которые помогают в решении конфликтной ситуации на предприятии:

- внутриличностные – умение правильно организовывать собственное поведение как руководителя, умения высказывать собственную точку зрения, при этом не активируя защитные навыки оппонентов;

- структурные – разъяснение требований, использование координационных механизмов, разработка или уточнение организационных целей, создание обоснованных систем вознаграждения;

- межличностные – методы, в которых принимают участие минимум две стороны и каждая из которых выбирает определенную форму поведения для сохранения своих интересов, но также берется в учет возможное дальнейшее взаимодействие с оппонентом;

- переговоры – метод, который предусматривает найти общее решение конфликта, при этом удовлетворить все стороны конфликта [8].

Помимо методов существуют еще и три направления в управлении конфликтом:

1) уход от конфликта – в теории встречается это направление, однако на практике не применяется, поскольку это направление вызывает полную незаинтересованность руководства организации в решении конфликтов, а также нежелание сотрудничать с персоналом;

2) подавление конфликта – агрессивное направление в решении конфликта, применяется крайне редко, ведь таким методом можно лишь временно сгладить ситуацию, а в дальнейшем спровоцировать еще конфликтные ситуации;

3) управление конфликтом – самый гуманный и наиболее используемый метод. Он позволяет не только разобраться в нынешнем

конflikте, но также способствует извлечь опыт для решения будущих конфликтов [9].

Именно управление конфликтом помогает воздействовать на причины возникновения ситуации, помогает их устранить и корректировать поведение конфликтующих сторон.

Однако существуют такие ситуации, которые довольно сложно контролировать и предугадывать. Именно они могут стать новыми источниками конфликтов. Одной из таких ситуаций можно назвать пандемию COVID-19, с которой все столкнулись в 2020 г. Введение новых правил и ограничений в привычный устав работников принес немало стресса.

Самым первым стрессовым ударом стало обязательное ношение масок и перчаток. Предприятия в срочном порядке обеспечило всех своих сотрудников данными мерами защиты, однако работа в маске дается тяжело. Следующим ударом стала дистанционная работа, конечно промышленные компании и предприятия не могли себе этого позволить, особенно предприятия пищевой отрасли, ведь остановить их работу значило оставить население без важной продукции. Напоследок, уже после изобретения вакцины, началась вакцинация населения.

С 15 ноября 2021 г. начали отстранять от работы сотрудников, на имеющих прививки, что повлекло за собой новые конфликты. Некоторые сотрудники отказывались прививаться, другие же просто не могли найти время для посещения специального пункта.

Большинство предприятий было вынуждено организовать заказ вакцин и приглашать сотрудников медицинских учреждений для проведения вакцинации на рабочем месте, чтобы минимизировать отстранения собственных сотрудников. Именно это решение помогло не только сохранить кадры, но и так же решить большинство конфликтов.

Особенностями сложившейся ситуации в период пандемии можно считать: новые правила и ограничения, быстрые темпы роста заболеваемости, обязательная вакцинация.

Все эти обстоятельства приводили к неоднократным конфликтам в организации. Новые условия требовали новых решений и методов управления конфликтами.

Самым важным методом решения в данной ситуации был диалог с сотрудниками. Правильные аргументы и своевременное донесение

информации помогли избежать многих конфликтов и споров, особенно после выхода приказа об отстранении непривитых сотрудников.

Именно правильный диалог со специалистом о важности вакцинации не только для работы на предприятии, но и в качестве безопасности жизни и здоровья помог предотвратить множество конфликтов.

Исходя из вышесказанного можно сделать следующий вывод, для разрешения конфликта необходимо разобраться в его причинах, найти правильный выход из сложившейся ситуации. Основной особенностью решения любого конфликта в организации является диалог управленческого состава с сотрудниками, правильное и своевременное донесение актуальной информации.

Литература

1. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент / П. Милгром. – СПб.: Экономическая школа, 2013. – 517 с.
2. Емельянов С.М. Управление конфликтами в организации / С.М. Емельянов. – М.: Азбука, 2012. – 391 с.
3. Вершинин М.С. Конфликтология / М.С. Вершинин. – СПб.: Питер, 2013. – 164 с.
4. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта: учебное пособие для студентов вузов / А.Г. Здравомыслов. – М.: Аспект-Пресс, 2015. – 317 с.
5. Мельников В.И. Механизмы социальной регуляции в технологии управления конфликтом / В.И. Мельников // Менеджмент. – 2016. – № 3. – С. 12-17.
6. Анцупов А.Я. Конфликтология / А.Я. Анцупов. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 591 с.
7. Теоретические аспекты в управлении конфликтами [Электронный ресурс] – URL https://studopedia.ru/21_22237_teoreticheskie-aspekti-upravleniya-konfliktami-v-organizatsii.html (дата обращения 10.04.2022 г.)
8. Управление конфликтами: основные методы и варианты действий [Электронный ресурс] – URL <https://www.klerk.ru/boss/articles/232159/> (дата обращения 10.04.2022 г.)
9. Основные направления управления конфликтом [Электронный ресурс] – URL <https://poisk--ru-ru.turbopages.org/poisk-ru.ru/s/s37224t8.html> (дата обращения 10.04.2022 г.)

LESOVSKY Boris Fedotovich

Associate Professor of the Department of Social and Humanitarian Disciplines,
Doctor of Technical Sciences, Professor,
Far Eastern State Technical Fisheries University, Russia, Vladivostok

SALIENKO Darya Aleksandrovna

Student of the Department of Operation and Management of Transport,
Far Eastern State Technical Fisheries University, Russia, Vladivostok

**FEATURES OF CONFLICT MANAGEMENT OF AN ORGANIZATION
IN A PANDEMIC**

Abstract. *The article will focus on conflicts, their management at the enterprise in a pandemic. The paper reflects the features of conflict management, provides recommendations for conflict management in a pandemic.*

Keywords: *conflict, stages of conflict occurrence, conflict prevention, organizational conflicts, conflict management, pandemic.*

ПАПИЧЕВА Ольга Евгеньевна

магистрант факультета подготовки руководителей (начальников) территориальных органов МВД России, Академия управления МВД России, Россия, г. Москва

ОТ ЦИФРОВИЗАЦИИ К ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ ГРАЖДАНам В СИСТЕМЕ МВД РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы цифровой трансформации деятельности системы МВД России по предоставлению населению государственных услуг в электронной форме, их причины и перспективные пути преодоления, связанные с соблюдением ряда принципов при внедрении и совершенствовании эксплуатируемых информационных систем.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая трансформация, МВД России, государственные услуги.

На современном этапе развития российского государства и общества следует констатировать все возрастающую роль информационных технологий, внедряемых практически во все механизмы коммуникации власти и граждан. Наглядными примерами того, как новые цифровые технологии повышают эффективность государственного механизма выступают Единый портал государственных и муниципальных услуг (ЕПГУ), позволяющий гражданам получать государственные услуги в электронной форме; Система межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ), позволяющая органам власти и иным организациям напрямую обмениваться сведениями, необходимыми для предоставления гражданину государственной услуги, что исключает необходимость для последнего самостоятельно обращаться в эти организации; Единая информационная система в сфере закупок, обеспечивающая взаимодействие государства и бизнеса в цифровой форме; и другие информационные системы.

Сегодня можно с уверенностью утверждать, что МВД России, являясь неотъемлемой составной частью процессов взаимодействия государства и общества фактически проходит этап цифровизации [1], но можно ли говорить о реальной цифровой трансформации деятельности самого ведомства? В отличие от цифровизации – перехода деловых процессов в цифровую форму, цифровая трансформация предполагает повышение эффективности деятельности организационной структуры в целом за счет оптимизации осуществляемой деятельности на основе информационных технологий.

Формально программа цифровой трансформации системы МВД России запущена [2], но реальные организационные процессы внутри ведомства остаются по сути незатронутым положительным эффектом от внедрения цифровых технологий. В этом смысле следует констатировать, что с организационно-правовой стороны ведомство продолжает оставаться одним из наиболее консервативных и инертных к восприятию и внедрению инноваций в своей внутренней деятельности [3]. Эта характеристика вызвана вполне объективными причинами, среди которых следует выделить:

- необходимость соблюдения требований уголовно-процессуального законодательства, судебного производства, предполагающих большое количество подготавливаемой документации на бумажных носителях;
- жесткую внутреннюю регламентацию организацию деятельности по основным направлениям, выражающуюся в значительном количестве нормативных правовых актов, предусматривающих подготовку бумажных документов на различных стадиях осуществляемых подразделениями МВД России процессов;
- организационную сложность и масштабность системы МВД России;
- дефицит квалифицированных кадров, обладающих знаниями, умениями и навыками в области управления процессами цифровой трансформации [4].

Основной причиной медленного и не всегда результативного внедрения новых информационных технологий в МВД России выступает главенствующий функциональный подход в управленческой деятельности.

Функциональный подход заключается в реализации конкретными подразделениями (отдельными сотрудниками) конкретных функций, в рамках строго определенного круга решаемых задач. При таком подходе действительно может быть достигнута максимальная эффективность реализации отдельных функций внутри правоохранительного механизма, прозрачность результатов, контроль исполнительской дисциплины. Обратная сторона функционального подхода проявляется при многократном усложнении организационной структуры управляемой системы, росте разнообразия функций и их взаимосвязей, образующих процессы. В реализации последних могут задействоваться различные подразделения, наделенные собственными компетенциями и функциями, решающие при этом свои частные задачи.

Учитывая контекст цифровой трансформации деятельности МВД России, существующее разнообразие эксплуатируемых программных средств и разнообразие функций, возложенных на подразделения МВД России, попытаемся сформулировать принципы, которыми целесообразно руководствоваться при создании автоматизированных информационных систем.

В зарубежной научно-технической литературе существует концепция DMAIC [5]. (D – define, M – measure, A – analyze, I – improve, C – control, англ. описать, измерить, проанализировать, улучшить, проконтролировать).

В контексте информационно-технической политики МВД России по созданию автоматизированных информационных систем эту концепцию можно интерпретировать следующим образом.

D – define, описать.

Описать оперативно-служебную функцию, возложенную на подразделение, виды информационного и информационно-аналитического обеспечения, необходимые для ее осуществления, задействованное подразделение (подразделения), категории должностных лиц, существующие на сегодняшний день информационные системы, автоматизирующие описываемую функцию, источники и форматы данных в этих информационных системах. Этот этап является необходимым не только в рамках процессов цифровой трансформации, он необходим в любых ситуациях, связанных с определением функциональной нагрузки различных подразделений (см., например работу Махиной С.Н., Сидоренко А.В. [6]), однако при

внедрении информационных систем часто остается без внимания.

M – measure, измерить.

Определить количественные характеристики востребованности цифровизируемой функции, периодичность ее выполнения, объемы информационных потоков, количество одновременных подключений к существующим информационным системам.

A – analyze, проанализировать.

Провести анализ существующих временных затрат, затрат вычислительных мощностей, нагрузки на каналы связи, заполнения дискового пространства, которые требуются для выполнения исследуемой функции. Провести анализ существующих информационных потоков, выявить промежуточные необязательные звенья передачи информации. Провести анализ используемых при информационном обеспечении форматов данных.

I – improve, улучшить.

Предусмотреть в разрабатываемой информационной системе пути сокращения выявленных на предшествующем этапе затрат различной природы, в первую очередь – затрат служебного времени задействованных должностных лиц. Предусмотреть интеграцию разрабатываемой информационной системы с уже существующими более масштабными информационными системами, взаимодействие с ними в едином формате данных. Предусмотреть слияние с разрабатываемой информационной системой существующих менее масштабных информационных систем (объектовых), с обязательным сохранением уже накопленных данных.

C – control, контролировать.

При внедрении новых информационных систем сбои в их работе, выявляемые в процессе эксплуатации ошибки и внештатные ситуации, как правило, неизбежны. Контроль работы внедряемых средств автоматизации позволит оперативно на них реагировать, обеспечивать требуемую доработку, обучение должностных лиц из числа пользователей, а как следствие приведение цифровизируемого процесса к качественно новому состоянию, то есть цифровую трансформацию. Подходы к осуществлению контроля за деятельностью подразделений в системе МВД России достаточно хорошо рассмотрены в научной и учебной литературе [7].

Рассмотренный подход к цифровизации процессов оказания государственных услуг

гражданам со стороны МВД России позволит повысить эффективность организации информационных потоков внутри ведомства, а значит и общую эффективность взаимодействия МВД России и граждан, обращающихся за государственными услугами.

Литература

1. Глухов Н.В. Роль цифровизации в деятельности правоохранительных органов // Технологии XXI века в юриспруденции: материалы Третьей международной научно-практической конференции. - Екатеринбург, 2021. - С. 441-446.
2. Об утверждении Ведомственной программы цифровой трансформации МВД России на 2021-2023 годы: распоряжение МВД России от 29.12.2020 № 1/15065 (ред. от 08.09.2021) [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.pravo.gov.ru>
<http://sudact.ru/regular/court/0g4e8uis5qZ/> (дата обращения: 16.03.2022)
3. Никитин Д.Н. Актуальные проблемы организации стратегического управления в территориальных органах МВД России на региональном уровне // Академическая мысль. 2018. № 3 (4). С. 11-15.
4. Романов М.С. и др. Воздействие цифровизации на деятельность органов МВД России / М.С. Романов, А.Я. Дидюк, Н.М. Трифоненко, Д.В. Солодянкин // Юридическая наука. – 2022. – № 7. – С. 48-51.
5. George, Michael; Rowlands, David; Price, Mark; Maxey, John. Using DMAIC to improve speed, quality, and cost // The Lean Six Sigma Pocket Toolbook: A Quick Reference Guide to Nearly 100 Tools for Improving Process Quality, Speed, and Complexity. – McGraw-Hill, 2005. – P. 1-26.
6. Махина С.Н., Сидоренко А.В. Содержание и правила нормативного оформления административных функций МВД России на транспорте // Вестник Белгородского юридического института МВД России имени И.Д. Путилина. 2020. № 1. С. 54-56.
7. Осипова К.И. Описание методов государственного контроля в системе МВД России // Аудиторские ведомости. 2020. № 2. С. 55-59.

PAPICHEVA Olga Evgenievna

master's student, Academy of Management of the MIA of Russia, Russia, Moscow

FROM DIGITALIZATION TO DIGITAL TRANSFORMATION OF THE PROVISION OF PUBLIC SERVICES TO CITIZENS IN THE SYSTEM OF THE MINISTRY OF INTERNAL AFFAIRS OF RUSSIA

Abstract. *The paper deals with the problems of digital transformation of the activities of the Ministry of Internal Affairs of Russia in providing public services to the population in electronic form, their causes and promising ways to overcome, related to compliance with a number of principles in the implementation and improvement of operated information systems.*

Keywords: *digitalization, digital transformation, the Ministry of Internal Affairs of Russia, public services.*

ПАВЛОВА Мария Андреевна

студентка,

Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ,
Россия, г. Казань

Научный руководитель – заведующая кафедрой цифровой экономики

Казанского национального исследовательского технического университета им. А. Н. Туполева-КАИ
Апаллонова Наталья Александровна

СОЦИАЛЬНЫЙ ПАКЕТ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. Данная статья посвящена вопросу социального развития персонала с помощью социального пакета. В ней раскрывается роль социального пакета в социальном развитии персонала, а также обосновывается роль развития социальной инфраструктуры организации и ее влияние на мотивацию сотрудников, их степени заинтересованности в работе и экономическое развитие организации в целом.

Ключевые слова: социальный пакет, социальное развитие персонала, мотивация, развитие организации, управление персоналом.

В условиях современной экономики ключом к успеху или провалу организации является не только набранный персонал, но и способность мотивировать и стимулировать его, организацией. Для ведения бизнеса в современных реалиях путем решения проблемы со стимулированием персонала и его регулирования в коллективном поведении, существует управление социальным развитием персонала. Важной составляющей социального развития персонала является саморазвитие каждого сотрудника, которое невозможно без качественных условий, предоставленных внутри организации. Социальное развитие организации связано с изменениями во всей её социальной среде – в материальных, духовных, общественно-нравственных условиях, в которых работают сотрудники организации, в которых происходит потребление и распределение общественных благ, формируются межличностные связи, выражаются их нравственно-этические ценности. Основными целями социального развития организации являются: совершенствование профессионального, квалификационного и демографического состава персонала, улучшение условий труда и быта, охраны труда, повышение культурно-образовательного уровня сотрудников, улучшение санитарно-гигиенических, эргономических, психофизиологических и других условий работы; обеспечение социальной защиты сотрудников, соблюдение

социальных гарантий; разработка мотивационного механизма сотрудников организации; поддержание стабильного здорового морально-психологического климата в коллективе; раскрытие потенциала каждой личности, формирование межличностных и межгрупповых связей в коллективе, благоприятствующих эффективной работе и удовлетворённости трудом; повышение благосостояния и уровня жизни сотрудников и их семей.

Так основные цели социального развития определяют необходимые меры для развития социальной среды организации и непосредственно развитие персонала в ней.

С постоянным развитием общества социальный пакет все еще не теряет своей актуальности и остается наиболее распространенным способом мотивации работников. Однако большинство компаний все еще путают понятия социальный пакет и социальные гарантии персонала. Для начала определим, что социальные гарантии представляют собой материальные и юридические средства, обеспечивающие реализацию конституционных социально-экономических и социально-политических прав членов общества, т.е. по конституции они изначально обязательны и доступны для всех.

Что же касается социального пакета, то предполагается, что под этим термином подразумевается набор социальных гарантий, не регулируемых на государственном уровне, т.е.

нет определенных гарантий обязательных для внесения и исполнения в рамках социального пакета, каждая компания с учетом своей выбранной стратегии формирует свой индивидуальный социальный пакет.

Формирование и внедрение социального пакета сложный и трудоемкий процесс. В зависимости от цели компании могут меняться составляющие социального пакета: гарантии,

компенсации и льготы. По мнению Жуковой Ю.Н. составляющие социального пакета можно подразделить на несколько групп: дополнения к условиям труда, мотивация, имиджевые услуги, и наконец, индивидуальные [1, с.27]. Разновидности услуг при составлении социального пакета представлены в таблице ниже (табл.).

Таблица

Разновидности услуг при составлении социального пакета

Тип услуг	Составляющие
Услуги, дополняющие условия труда	Оплата сотовой связи, интернета, транспорта, компенсация средств за проезд, бесплатные семинары и тренинги и т.д.
Услуги, мотивирующие работников на труд	Оплата детского сада, для детей сотрудников, оплата путевок, предоставление подарков, детям сотрудников, предоставление бесплатного питания и т.д.
Услуги, определяющие ценность сотрудника (Имиджевые услуги)	Предоставление или оплата жилплощади, автомобиля, оплата услуг фитнес центра и т.д.
Услуги, формирующие индивидуально	Гибкий режим рабочего дня, оплата коммунальных услуг и т.д.

Каждая компания находится в постоянной борьбе за сохранение и формирование профессиональных кадров. Устойчивый социальный пакет зачастую влияет на конкурентоспособность компании при ее выборе будущем сотрудником. Разработка социального пакета является одной из важнейших задач в управлении человеческими ресурсами компании. Социальные выплаты и льготы – это не только инструмент стимулирования высокопроизводительного труда, но и способ привлечения в компанию новых сотрудников, что также способствует тому, что компания может отбирать персонал по наиболее подходящим признакам, критериям, согласно определенным вакансиям. Социальные льготы также способны повысить лояльность сотрудников по отношению к компании, выделяя их значимость в обществе и успешность на фоне сотрудников, других компаний. Стоит отметить, что система социальных выплат и льгот способствует формированию благоприятного социально психологического климата, общению работников организации и их равенство в компании.

Однако чтобы социальный пакет работал во благо компании и способствовал развитию сотрудников, а значит и удержанию профессиональных и ценных кадров компании, стоит учитывать следующие факторы при формировании социального пакета [2, с.34]:

- необходима гибкая и меняющаяся структура социального пакета;
- зависимость составляющих социального пакета, от разности стажа или конкретной должности сотрудников;
- возможность выбора при формировании собственного социального пакета, для каждого сотрудника.

В целом эффективность социального пакета зависит от того, как сам работодатель воспринимает связанные с финансированием социального пакета расходы – как расходы организации или как инвестиции. Для развития персонала, важно, чтобы работодатель воспринимал социальный пакет как вариант инвестиции в персонал и его объединение. Так, например, инвестициями является обучение за счёт организации наиболее перспективных работников, что способствует их профессиональному развитию и укреплению позиций в компании. Нематериальные меры поощрения сотрудников, способствуют настрою психологического климата коллектива организации, который является не последним фактором в положении каждого сотрудника в социуме. Вышеперечисленные показатели характеризуют социальный пакет как метод поддержания благоприятных условий труда для сотрудников.

Литература

1. Жукова Ю.Н. Эффективность внедрения социального пакета в коммерческой организации // Молодёжный сборник научных статей «Научные стремления». 2019. 27 с.
2. Ивашина М.М. Особенности формирования социального пакета работника // Вестник

Саратовского государственного социально-экономического университета. 2018. С. 34-35.

3. Электронный практический журнал «Директор по персоналу» [сайт]. URL: <https://www.hr-director.ru> (дата обращения: 02.06. 2022).

PAVLOVA Maria Andreevna

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

*Scientific Supervisor – Head of the Department of Digital Economics of Kazan National Research
Technical University named after A. N. Tupolev-KAI Appolonova Natalia Alexandrovna*

SOCIAL PACKAGE AS A BASIS FOR SOCIAL DEVELOPMENT OF PERSONNEL

Abstract. *This article is devoted to the issue of social development of personnel using a social package. It reveals the role of the social package in the social development of personnel, and also substantiates the role of the development of the social infrastructure of the organization and its impact on the motivation of employees, their degree of interest in work and the economic development of the organization as a whole.*

Keywords: *social package, social development of personnel, motivation, organization development, personnel management.*

ТЮНЯКИН Максим Сергеевич

студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
Россия, г. Новосибирск

**ПРОДВИЖЕНИЕ КОМПАНИИ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ,
ОСОБЕННОСТИ, ПРОБЛЕМЫ, ПРОЕКТНЫЕ РЕШЕНИЯ**

Аннотация. В условиях того, что фармацевтический рынок является одним из наиболее растущих, компании для успешного продвижения необходимо разрабатывать адекватные маркетинговые решения. Учитывая особенности фармацевтического рынка, компании необходим комплексный подход к продвижению себя, но в то же время существует множество запретов, неисполнение которых может привести покупателя в заблуждение, что скажется на его здоровье. Поэтому существуют дополнительные этические, маркетинговые кодексы для фармацевтических компаний.

Ключевые слова: маркетинг, фармацевтический рынок, продвижение, бенчмаркетинг, конкуренция.

Введение

Фармацевтический рынок – один из самых быстроразвивающихся рынков в РФ и во всем мире. В условиях постоянно изменяющейся внешней среды и конкурентного окружения, непрерывного появления новых групп потребителей и постоянного изменения их предпочтений, технологических прорывов в производстве лекарственных средств и прогресса научной медицины выживание компании напрямую зависит от того, насколько успешно она разрабатывает адекватные маркетинговые решения. Успех в маркетинговой области приносит фирме устойчивое положение на рынке и финансовые ресурсы для реализации самых амбициозных проектов. Часто маркетологам приходится работать с продуктом, у которого есть огромное количество аналогов и нет уникального предложения в рамках бренда.

Цель исследования – изучить особенности и способы продвижения фармацевтической компании.

Материал и методы исследования

Обзор литературы в области маркетинга и анализа фармацевтического рынка.

Результаты исследования и их обсуждение

Главное отличие фармацевтического бизнеса от остальных областей коммерческой деятельности заключается в том, что в его основе лежит социально-этический маркетинг. Фармацевтический рынок является сложной структурой, в которой происходят взаимодействия между потребителями (пациентами и медицинскими работниками), интересы которых

представляют Всемирная Организация Здравоохранения (ВОЗ), органами здравоохранения различных стран, посредниками (оптовыми и розничными структурами, занимающимися реализацией медикаментов) и производителями лекарственных препаратов [1].

Маркетинг на фармацевтическом рынке – это процесс реализации фармацевтической помощи – деятельность, направленная на удовлетворение нужд и потребностей населения в фармацевтической продукции. Основной целью фармацевтического маркетинга является оптимизация рынка фармацевтической помощи, под которой понимается анализ связи между нуждой, потребностью, спросом и предложением, а также учет влияний всех внутренних факторов системы лекарственного обеспечения населения.

Специфика маркетинга на фармацевтическом рынке исследовалась А.Ю. Юдановым [2]. Он отличается рядом особенностей:

- усложнение классической формулы купли – продажи, потому что в систему покупатель (пациент) – продавец (провизор) включается третье звено – врач, который в равной, а иногда и большей степени является генератором спроса (хотя не всегда может проконтролировать покупку);
- наличие в системе продвижения дополнительного звена – квалифицированного медицинского представителя, влияющего на врача или фармацевта;
- товар зачастую рассматривается как необходимая, а не желаемая покупка,

следовательно, импульсные покупки играют небольшую роль;

- недостаточная осведомленность покупателя о продукте;
- преобладающая роль соображений эффективности и безопасности по сравнению с ценой;
- недопустимость появления на рынке товаров низкого качества;
- связь с регулирующей ролью внешней среды, которую играет государственное учреждение в системе лекарственного обеспечения (требования к качеству, регистрация, номенклатура, ценообразование, условия отпуска).

В продвижении компании на фармацевтическом рынке можно выделить 2 способа.

Первый способ – работа через медицинские каналы. Это встречи сотрудников фармкомпаний в больницах, аптеках, работа на конференциях, общение со специализированной прессой и непосредственный контакт с врачом и фармацевтом. В данном случае используется обычное информирование, знакомство с компанией, ее деятельностью и преимуществами выпускаемых препаратов перед аналогами.

Второй способ связан с использованием охватных каналов. По данным Mediascope, по объему рекламы фармпрепаратов на 2020 год через телевидение составило – 25%, через радио – 17%, пресса – 10%, интернет (баннеры) – 7%, интернет (онлайн видеореклама) – 6%. Параллельно проводят глубокие промо в аптечных сетях, которые любят маркетологи – они обеспечивают двух- и трехкратный рост продаж за единицу времени. Также многие работают с фармацевтами, обучают их посредством визитов в аптеки, с помощью детейлинга. Все борются за хорошую выкладку, потому что визуализация товара на полке очень нужна для увеличения продаж [3, 4].

Каждый способ можно разделить на несколько более мелких.

В случае продвижения компании среди профильных специалистов будет происходить за счет эффективности выпускаемой фармацевтической продукции, ее преимуществом перед аналогами, проведением клинических исследований. Особое внимание следует уделить рекламе через лидеров мнения. Лидером является врач, специалист в данной области, обычно обладающий определенными регалиями (степень, должность), но не всегда – в любом случае, он должен иметь авторитет и

вызывать интерес у аудитории, на которую направлено продвижение.

Еще одним эффективным способом продвижения компании является участие в конференциях различного уровня, от региональных до международных. Это позволяет совершить максимальный охват потенциальных специалистов, донести до них необходимую информацию, представить результаты исследований, ознакомить с последними научными статьями, получить обратную связь от специалиста по эффективности препарата.

Особенностью фармацевтического рынка является такой инструмент продвижения как профессия медицинского представителя (МП). Можно сказать, что медицинские представители являются лицом и голосом фармацевтической компании. Внимание аудитории к информации, происходящей из личного общения, значительно превышает таковые показатели обезличенной рекламы, прямой почтовой рассылки или любого другого информационного воздействия. В отличие от вендоров, торгующих потребительскими товарами, МП – специалисты значительно более высокого уровня, так как от уровня их собственной медицинской квалификации напрямую зависит эффективность работы. Основной целью МП является рекомендация врачом (в случае безрецептурного препарата – провизором) конкретного лекарства [5].

По второму способу продвижения, как было описано выше, лидирует телевидение. Так согласно исследованию агентства Arena, ТВ-реклама остается основным каналом продвижения фармацевтических компаний – 93% от всех затрат в традиционных медиа в 2020 году. Это объясняется тем, что для крупных рекламодателей, к которым относятся фармпроизводители, характерен приоритет охватных возможностей ТВ-рекламы. К тому же одним из ключевых сегментов потребления лекарственных препаратов остаются люди пожилого возраста. Сейчас фарминдустрия входит в топ крупнейших рекламодателей и находится на втором месте по объемам медиаинвестиций в традиционные медиа после категории «Еда и напитки». Рост рекламных затрат в фарминдустрии на традиционные медиа в 2020 году составил 9% в сравнении с 2019 годом. Радио показало рост в 15%, а ТВ – в 9% [6].

Интернет, в отличие от пассивных медиа, таких, как радио и телевидение, относится к группе активных медиа. Интернет входит в

состав инструментов прямого маркетинга и может формировать лиды. Интернет – это самая быстроразвивающаяся среда. Согласно исследованию Google и Kantar, информация из интернета часто становится решающим фактором для покупки безрецептурного препарата – более 50% респондентов обращались к сети, чтобы принять финальное решение. Но в то же время, согласно все тому же исследованию Google и Kantar, 42 % опрошенных указали, что офлайн-покупки они совершают чаще всего из-за привычки: увидели аптеку по пути домой, вспомнили, что «дома закончилось средство от головной боли и зашли за ним». Также, достаточно часто на выбор влияют дисконтные и скидочные карты, программы лояльности и акции. Основной канал продаж фармацевтических препаратов в офлайне – аптека, где крайне важное значение имеет мнение фармацевта. Но, у российского потребителя есть такая черта, как самостоятельность. И если 73% опрошенных купили фармпрепарат в аптечном пункте, то 21% из них изучали информацию о препарате только онлайн, еще 24% – онлайн и офлайн. Каждый четвертый ищет информацию в интернете с мобильного устройства, даже если он уже в аптеке [7, 8].

Согласно руководству Health Action International, фармацевтические компании используют «многоканальный» подход, чтобы обеспечить получение одного и того же сообщения о продуктах из разных источников информации: СМИ, интернет, телевидение, блогеры [9].

При продвижении компании на фармацевтическом рынке необходимо провести анализ конкурентов и определить свою целевую аудиторию после чего можно использовать следующие способы продвижения:

- Размещение в интернет-аптеках, каталогах и маркетплейсах, что позволит охватить максимально широкую аудиторию для масштабных продаж;
- Таргетированная и контекстная реклама – целенаправленная реклама с учетом интересов целевой аудитории;
- Ремаркетинг и ретаргетинг – показ рекламы пользователям, которые уже посещали сайт, совершали на нём целевое действие, реагировали на посты бренда в соцсетях;
- Коллаборации со звездами и размещение у блогеров – привлечение целевой аудитории и повышение доверия к бренду;
- Контент-маркетинг в соцсетях;

- Телемедицина и приложения.

Еще к повышению узнаваемости бренда компании и ее продвижению на фармацевтическом рынке будет являться благотворительность. Фармацевтические компании могут оказывать ее несколькими способами, что включает в себя комплекс мер, направленных на обеспечение финансовой помощи медицинским учреждениям, безвозмездную передачу лекарственных препаратов, дополнительной поддержки благотворительных фондов, также может включать в себя индивидуальные благотворительные пожертвования и волонтерские активности сотрудников компании [10].

Для успешного продвижения компании на рынке необходимо еще и следить за конкурентами, применять тактику лидирующих компаний в этой же сфере, избегать ошибок конкурентов, приведших к банкротству.

Бенчмаркетинг – это процесс измерения эффективности продуктов, услуг или процессов компании по сравнению с продуктами, услугами или процессами другого бизнеса, который считается лучшим в отрасли или же «лучшим на своем уровне». Суть сравнительного анализа заключается в определении внутренних возможностей для улучшения собственной работы. Изучая компании с превосходной производительностью, а затем сравнивая эти процессы с тем, как работает собственный бизнес, можно реализовать изменения, которые приведут к его значительным улучшениям [11].

Цель сравнительного анализа бенчмаркетинга заключается в сравнении собственных операций фирмы с операциями конкурентов и генерации идей для усовершенствования процессов, подходов и технологий, чтобы уменьшить затраты, увеличить прибыль и укрепить лояльность и удовлетворенность клиентов. Цель сравнительного анализа также состоит в том, чтобы понять и оценить текущее положение бизнеса или организации в отношении передовой практики и определить области и средства повышения ее эффективности. Таким образом, бенчмаркетинг является важным компонентом непрерывных инициатив по улучшению и повышению качества конкретной фирмы за счет чужого опыта [12].

Основной проблемой в продвижении компании на фармацевтическом рынке – это большее количество ограничений и запретов, чем в других сферах. Фармацевтические компании расходуют значительные средства на

рекламирование и продвижение себя и своей продукции. Рекламирование – неотъемлемая часть мер, предпринимаемых компаниями для повышения доходов от продажи своей продукции, особенно если учесть, что крупным научно-производственным фармацевтическим компаниям необходимо возместить огромные суммы, затраченные на исследования и разработку новых лекарственных средств. Реклама лекарственных средств, которая не несет необходимой информации и может вводить потребителя в заблуждение, в России запрещена законом. Однако, как свидетельствуют результаты проведенного исследования по изучению адекватности информации, которая содержится в рекламе лекарственных средств, размещенной в российских медицинских журналах, закон зачастую нарушается [13]. Результаты исследований, проводившихся в Западной Европе и Северной Америке, подтвердили: даже в тех странах, где доступ к источникам необходимой для назначения препаратов объективной информации относительно прост, врачи все равно подвержены значительному влиянию информации коммерческого характера. Еще более угрожающей представляется ситуация в таких странах, как Россия, где доступ к научно обоснованным данным ограничен даже в библиотеках университетов и клиник, а добровольные стандарты, провозглашенные в «Этических критериях продвижения лекарственных средств» ВОЗ и маркетинговом кодексе Международной ассоциации фармацевтических производителей, соблюдаются крайне редко. В связи с этим, эксперты ВОЗ по рациональному использованию лекарственных средств, подготовили лекарственную стратегию, которая включала установление этических критериев для продвижения лекарственных средств на рынок. Этические критерии продвижения лекарственных средств на рынок предназначены для создания основ корректного рекламирования лекарственных препаратов, построенного на принципах честности и добросовестности. Этические критерии применимы к рецептурным и безрецептурным лекарственным препаратам, а также к средствам народной медицины и к любой другой продукции, рекламируемой в качестве лекарственного средства [14].

Основные запреты – нельзя рекламировать рецептурные препараты; Реклама безрецептурных лекарств не должна вводить в заблуждение и создавать впечатление о

необходимости применения у здорового человека; нельзя обещать исцеление и показывать «до и после» или отсылки на конкретные случаи заболеваний для наглядности. №38-ФЗ «О рекламе», а также в № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» регулируют содержание рекламных материалов, выпускаемых компаниями.

Заключение

Продвижение компании на рынке – это комплекс мероприятий, которые направлены на узнаваемость компании, поиск и расширение целевой аудитории, демонстрация преимущества перед конкурентами и определение роли в социальной деятельности. Для успешного продвижения компании на фармацевтическом рынке необходимо использовать комплексный подход, что обеспечит максимальный результат. В то же время, процесс продвижения компании должен быть постоянным.

Литература

1. Бортякова А. Ю. Особенности продвижения продукции фармацевтической индустрии на российском рынке в условиях Covid-19 / А. Ю. Бортякова. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2020. – № 47 (337). – С. 189-191.
2. Юданов А.Ю., Вольская Е.А., Ишмухаметов А.А., Денисова М.Н. Фармацевтический маркетинг. М.: Ремедиум. С. 417-420.
3. Интернет-ресурс: <https://vc.ru/marketing/250303-kanaly-privlecheniya-konechnyh-potrebiteley-v-farmindustrii>
4. Интернет-ресурс: <https://webpromoexperts.net/blog/kak-cifrovaya-zrelost-izmenyaet-marketing-v-farmkompaniyah/>
5. Пауков С.В., Руководство для медицинского представителя фармацевтической компании. Геотар – Медицина, 2007.
6. Интернет-ресурс: <https://adindex.ru/publication/analitics/search/2021/04/20/293069.phtml>
7. Труш В.В., Чекменев К.А. Интернет-маркетинг в медицине. Основы интернет-маркетинга в медицине, практические советы. Издатель: ЛитРес, 2018.
8. Интернет-ресурс: <https://adindex.ru.turbopages.org/adindex.ru/s/news/researches/2020/11/9/286650.phtml>
9. Интернет-ресурс: <https://haiweb.org/>

10. Интернет-ресурс:
<https://pharmmedprom.ru/articles/god-dobrih-del-opit-kompanii-kotorie-delayut-dlya-patsientov-bolshe-chem-prosto-dolzhni/>

11. Джупарова И.А., Сбоева С.Г., Михайлов А.В. Оценка возможностей использования бенчмаркетинга в фармацевтическом бизнесе // Медицинский вестник Башкортостана. 2016. Т. 11, № 4 (64). С. 5-8.

12. Интернет-ресурс:
<https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-benchmarkinga-kak-innovatsionnoy-marketingovoy-tehnologii-na-farmatsevticheskom-rynke>

13. Vlassov V., Mansfield P., Lexchin J., Vlassova A. Do drug advertisements in Russian medical journals provide essential information for safe prescribing? *West J Med* 2001; 174: 391-394

14. Интернет-ресурс: <http://www.who.int>

TYUNYAKIN Maxim Sergeevich

student, State University of Economics and Management "NINH",
Novosibirsk, Russia

PROMOTION OF THE COMPANY IN THE PHARMACEUTICAL MARKET, FEATURES, PROBLEMS, DESIGN SOLUTIONS

Abstract. *In the conditions that the pharmaceutical market is one of the most growing, companies need to expand adequate developed solutions for development. the inherent features of the pharmaceutical market, the company needs an integrated approach to promoting itself, but at the same time there are prohibitions on prohibitions, the failure to comply with which may seem misleading to the buyer, which will affect his health. Hence, additional ethical, marketing codes for pharmaceutical companies.*

Keywords: *marketing, pharmaceutical market, promotion, benchmarking, competition.*

ФАТТАХОВ Фархад Фаритович

студент Высшей школы бизнеса, Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Россия, г. Казань

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА БИЗНЕС-СРЕДЫ

***Аннотация.** Данная статья анализирует стратегии конкурентных преимуществ организации на основе комплексного анализа бизнес-среды. Рыночная экономика заставляет иначе смотреть на внешние и внутренние условия деятельности компании, причем одним из важнейших аспектов изменяющегося поведения субъектов экономической сферы является частота изменения предпочтений покупателей, качества и ассортимента продукции основных конкурентов.*

***Ключевые слова:** стратегия, бизнес-среда, конкурентные преимущества, комплексный анализ, процесс управления.*

Введение

Сегодня большинство российских предприятий не готовы к активной конкуренции. На таких предприятиях управление конкурентоспособностью не рассматривается как самостоятельная система или подсистема процесса управления. Несмотря на наличие огромной информационной базы и различных методов комплексного анализа предприятий, это не обеспечивает существование универсального метода оценки их конкурентоспособности [4].

Вопросы, связанные с измерением и прогнозированием конкурентоспособности, разработаны недостаточно хорошо. Отсутствует четкая методология прогнозирования конкурентоспособности фирм в условиях различных конкурентно организованных рынков.

В настоящее время управление конкурентоспособностью, поддержание и улучшение конкурентных преимуществ способствуют созданию условий для устойчивого экономического роста и повышения уровня жизни населения за счет более эффективного использования ресурсов, совершенствования инновационной деятельности, повышения качества товаров и услуг. Конкурентоспособность предприятия в условиях усиления конкурентного давления обусловлена внутренними и внешними конкурентными преимуществами субъекта. Если формирование внешней конкурентоспособности предприятия зависит от уровня конкурентоспособности страны, региона, отрасли, то внутренней - от конкурентоспособности самого предприятия и эффективности его системы управления.

Анализ результатов хозяйственной деятельности некоторых предприятий выявляет низкую конкурентоспособность по издержкам, качеству товаров и услуг, применению технологических инноваций, использованию человеческих ресурсов. Такая ситуация объясняется длительным отсутствием стратегий развития предприятий на микро- и макроуровнях, ориентацией на широкое развитие и краткосрочные цели, недооценкой качественных факторов, низким уровнем владения инструментами и методами стратегического управления.

Теоретические и методологические проблемы формирования конкурентных преимуществ предприятия, в том числе в сфере услуг, рассматривались в работах отечественных и зарубежных учёных – 8 экономистов: Богомолова В.А., Бородин А.И., Булатов А.С., Быкова А.А., Бычкова А.С., Вавилов А.П., Вечканов В.С., Виханский О.С., Воронов А.А., Воротягин И.А., Ламбен Ж.Ж., Лифиц И., Портер М., Прахлад К., Томпсон А.А., Хэмел Г. и др.

Разработка стратегии конкурентных преимуществ организации

Разработка и применение методологий и конкретных форм стратегического управления являются не только результатом научной внутренней эволюции теории и методологии управления. За этим стоят глубокие объективные причины, вытекающие из меняющейся среды, в которой функционирует промышленность. Сегодня значительно возросла роль стратегических действий, позволяющих компаниям выжить в конкурентной среде в долгосрочной перспективе. Все конкурирующие фирмы

должны не только концентрироваться на своей внутренней среде, но и разрабатывать стратегии корпоративного развития, которые позволят им быстро реагировать на изменения во внешней среде [6].

В сегодняшней быстро меняющейся среде каждая организация подвержена влиянию множества внешних и внутренних факторов. Успех бизнеса компании зависит от ее стратегии и положения на рынке. В этой связи важную роль играет регулярный анализ бизнес-

среды, выявление конкурентных преимуществ и определение наиболее эффективных мер по привлечению новых клиентов и расширению рынков сбыта. Как утверждают В.В. Ковалев и О.Н. Волкова, внешние и внутренние факторы, влияющие на деятельность компании, формируют ее деловую среду, которая, в свою очередь, определяет ее положение на рынке, а значит, и финансовое благополучие [2].

Схематично бизнес-среду организации можно представить на рисунке 1.

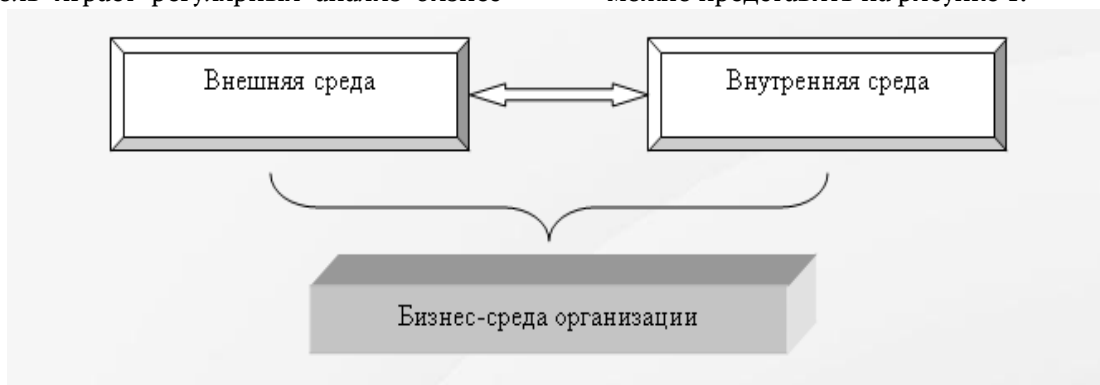


Рис. 1

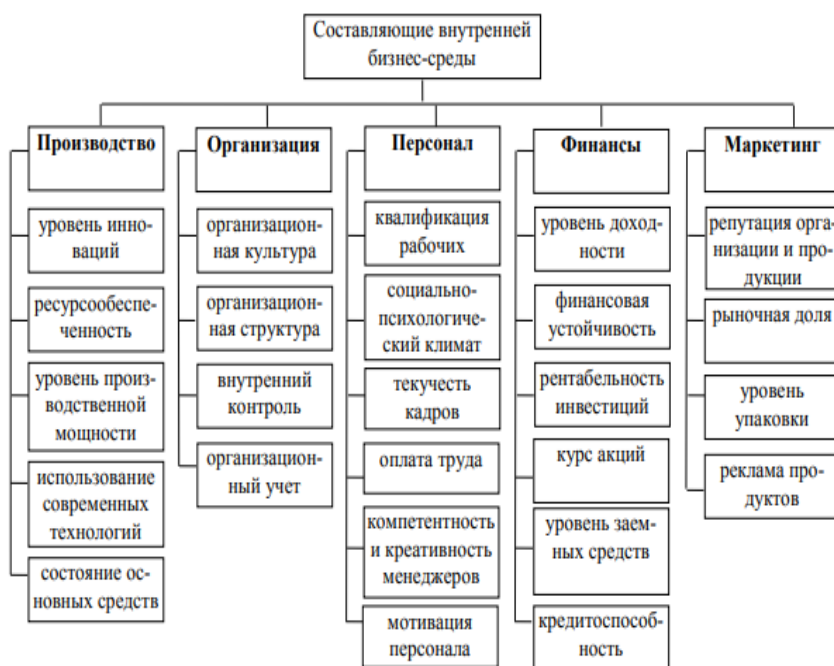


Рис. 2. Характеристика элементов внутренней бизнес-среды организации

Следует отметить, что внешняя среда неоднородна по своему содержанию и структурирована. Так, В. А. Баринов, В. Л. Харченко внешнюю среду разделяют на [1]:

- экстрасреду;
- макросреду;
- микросреду.

Для выработки управленческих решений, обеспечивающих устойчивую бизнес-

деятельность организаций, необходимо постоянно оценивать их экономическую состоятельность, в том числе рыночную позицию по комплексу параметров, показателей, индикаторов [3].

Методический подход к мониторингу рыночной позиции основан на наблюдении и оценке, включающих следующие этапы и элементы [5]:

- 1) матрица «компонент бизнес-процессов (сильные и слабые стороны бизнеса)»;
- 2) матрица «существенность–эффективность»;
- 3) матрица «существенность релевантность» (разработана Полозовой А.Н.) [5];
- 4) матрица преимущественных и препятствующих факторов (разработана Шамриной И.В.) [9];
- 5) матрица сценариев функционирования (разработана Полозовой А.Н. [4, с. 18]).

Этап 1. Компонентный анализ сильных и слабых сторон бизнеса. Оценка сильных и слабых сторон бизнес-процессов характеризует исследование внутренней бизнес-среды организации.

Этап 2. Матрица «существенность – эффективность» (СЭ). На основе анализа сильных и слабых сторон деятельности организации строится традиционная матрица «существенность–эффективность», в которой делаются выводы по результатам анализа элементов внешней, сопряженной и внутренней бизнес-среды.

Этап 3. Матрица «существенность – релевантность» (СР). На основе анализа сильных и слабых сторон деятельности организации строится матрица «существенность-релевантность» (СР), в которой делаются выводы по результатам динамического анализа элементов хозяйственного процесса внутренней среды (таблица).

Таблица

Матрица «существенность – релевантность»

Существенность	Релевантность		
	Не изменится	Приобретет важность в будущем	Утратит важность в будущем
Высокая	Поле ВН	Поле ВВ	Поле ВУ
Низкая	Поле НН	Поле НВ	Поле НУ

Поле ВН описывает желаемое состояние экономических элементов в будущем, поле ВВ указывает на то, что эти экономические элементы будут поддерживать высокий статус в будущем и поэтому их необходимо развивать, поле ВУ описывает элементы, требующие особого внимания организации, поле НН указывает на положительную сохраняющуюся динамику низкоэффективных элементов, поле НВ указывает на высокую будущую важность элемента, а поле НУ описывает соответствующую реакцию организации на менее важные элементы [7].

Этап 4. Для поддержания долгосрочной экономической жизнеспособности организация должна уметь предвидеть трудности, которые могут возникнуть в будущем, и мобилизовать возможности, которые могут появиться в связи с ними. Поэтому мониторинг сосредоточен на изучении (наблюдении и оценке) внешней деловой среды, чтобы определить, какие препятствия и возможности может предоставить конкурентная среда. Другими словами, на данном этапе к факторам, влияющим на конкурентоспособность организации, относятся те, которые положительно влияют на бизнес-процессы, те, которые препятствуют росту

стоимости бизнеса, те, которые будут развиваться в будущем как способствующие устойчивому развитию, и те, которые могут вызвать неустойчивую деятельность или снижение стоимости бизнеса в будущем, которые будут способствовать устойчивому развитию, и те, которые могут вызвать неустойчивую деятельность или снижение стоимости бизнеса в будущем.

Этап 5. Матрица сценариев функций организации. Если функция организации рассматривается как вид деятельности, определите ее форму (развитие, равновесие, стагнация), характер изменений (концентрированное развитие, расширенное развитие, динамическое равновесие, статическое равновесие, реализация возможностей, кризис), результаты изменений (качественное улучшение, качественный регресс, рост, спад (сворачивание), выживание, банкротство), цели (устойчивая конкурентоспособность) и последствия (не Имеет смысл определить такие характеристики, как конкуренция – самоликвидация, банкротство и т.д.). Таким образом, несомненно, между характеристиками деятельности существует определенная взаимосвязь, которую можно подтвердить схематично (рис. 3).

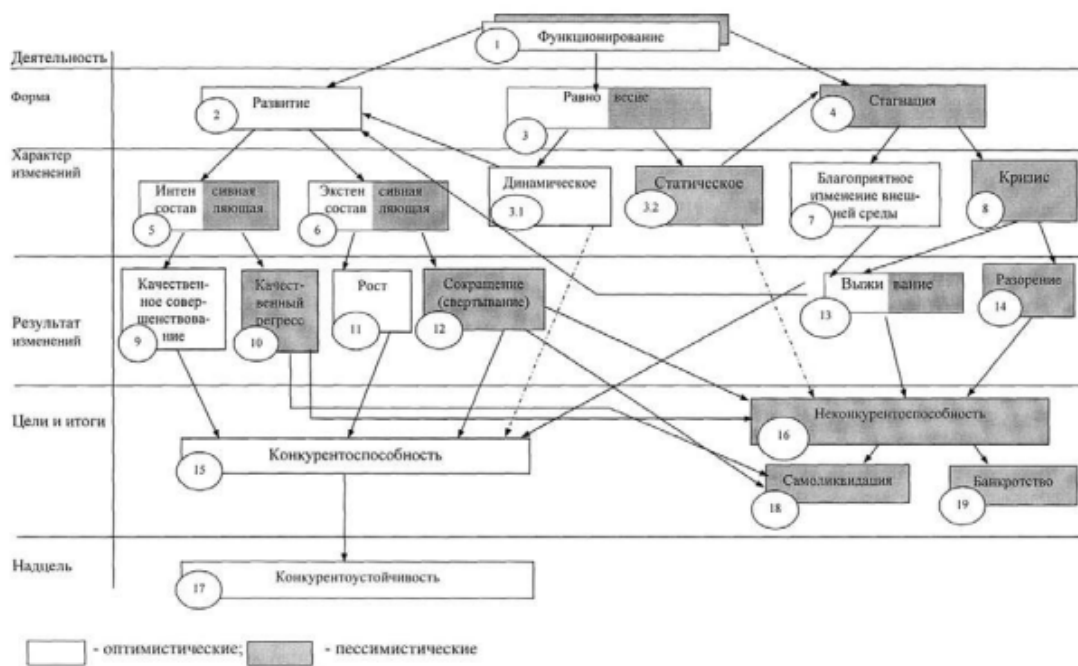


Рис. 3. Характеристики функционирования организаций и их взаимосвязь [8]

С целью моделирования сценариев функционирования организации необходимо

использовать специальную матрицу (рисунок 4).

1	Функционирование													
2	Развитие		Динамическое		Равно весие		Статическое		4	Стагнация				
5	Интенсивная составляющая развития		Экстенсивная составляющая развития		7				8					
9	Качественное совершенствование	Качественный регресс	11	Рост	12	Сокращение (свёртывание)	13		14					
15	Конкурентоспособность				16						Неконкурентоспособность			
17	Конкурентоустойчивость				18				Самолiquidация		19		Банкротство	

Рис. 4. Матрица сценариев функционирования организации

Заключение

Анализ процессов, факторов, условий и тенденций деловой активности организации может дать основания для признания существования других сценариев реализации деятельности (например, позитивного характера) [5]. Наиболее распространенная ситуация, которую мы выявили – развитие деятельности не тождественно росту – несмотря на сокращение

производственных процессов, у организации остается место и возможность для конкурентоспособности.

Положительные изменения, т.е. развитие интенсивных факторов:

- Равновесие одинаково применимо как к процессам роста, так и к процессам сворачивания деятельности;

- Интенсивное развитие может иметь регрессивные последствия;
- Кризисное состояние организации (низкая рентабельность, неплатежеспособность, убытки) не обязательно приводит к банкротству или несостоятельности;
- В большинстве случаев повсеместный рост не сопровождается качественным улучшением.

Таким образом, при анализе рыночного положения организации можно сделать выводы, которые необходимо учитывать при разработке управленческих решений. Современная хозяйственная деятельность промышленных организаций не свободна от существенных сокращений (спадов) производства, угрозы банкротства или возможности стабильного роста при отсутствии развития.

Литература

1. Баринов В. А., Харченко В. Л. Стратегический менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 237 с.
2. Бердников, А. А. Анализ бизнес-среды и определение рыночной позиции организации / А. А. Бердников. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2014. – № 1 (60). – С. 327-330. – URL: <https://moluch.ru/archive/60/8877/> (дата обращения: 13.01.2023).
3. Брянцева Л.В., Нуждин Р.В., Воробьев И.Н. Системный подход к технологии сбалансированного менеджмента // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2012. № 4. С. 167-171.
4. Кичигин А.В. Повышение конкурентоспособности металлургического предприятия. Санкт-Петербург. 2008. С. 169-174.
5. Полозова А.Н., Брянцева Л.В. Управленческий анализ в отраслях: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2010. 336 с.
6. Салимзаде, Ф. Т. Разработка конкурентной стратегии развития предприятий / Ф. Т. Салимзаде. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2019. – № 5 (243). – С. 141-143. – URL: <https://moluch.ru/archive/243/56263/> (дата обращения: 13.01.2023).
7. Polozova A.N., Iartseva I.M., Gorkovenko E.V. Innovative aspects of process control in sugar beet production. *Ekonomika i predprinimatel'stvo*. [Economics and Entrepreneurship], 2012, no. 1 (24), pp. 139-141. (In Russ.).
8. Sirotkina N.V. Indicative management concept of the food industry. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo*. [Russian Entrepreneurship], 2008, no. 6, pp. 118-122. (In Russ.).
9. Sovik L.E., Shamrina I.V. Process approach to the formation of monitoring the business activities of industrial organizations. *Ekonomika i upravlenie*. [Economics and Management], 2013, no. 3, pp. 50-55. (In Russ.).

FATTAKHOV Farhad Faritovich

student of the Higher School of Business, Kazan (Volga Region) Federal University,
Russia, Kazan

DEVELOPMENT OF AN ORGANIZATION'S COMPETITIVE ADVANTAGE STRATEGY BASED ON A COMPREHENSIVE ANALYSIS OF THE BUSINESS ENVIRONMENT

Abstract. *This article analyzes the strategies of competitive advantages of the organization on the basis of a comprehensive analysis of the business environment. The market economy forces us to look differently at the external and internal conditions of the company's activities, and one of the most important aspects of the changing behavior of economic entities is the frequency of changes in the preferences of buyers, the quality and assortment of products of the main competitors.*

Keywords: *strategy, business environment, competitive advantages, complex analysis, management process.*

ХАСАНОВА Рената Ураловна

магистрант Высшей школы бизнеса, Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Россия, г. Казань

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА БАЗЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РГАУ МФЦ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация. В статье рассматриваются разработка и внедрение системы мотивации персонала на базе ключевых показателей эффективности в РГАУ МФЦ.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, критерии оценки, мотивация персонала.

Деятельность любой организации зависит от эффективного управления имеющимися трудовыми ресурсами. Успешная организация в нынешних социально-экономических условиях должна иметь возможность в кратчайшие сроки адаптироваться к меняющимся условиям внешней и внутренней среды. Персонал является ключевым ресурсом, именно он гарантирует повышение качества обслуживания граждан и предоставления государственных и муниципальных услуг, обеспечивает условия для увеличения прибыли, улучшения бизнес-процессов и продукта на выходе. Именно для этого необходимо понимать ценность и роль каждого сотрудника, выяснить какие именно способы мотивации будут способствовать его

продуктивности, выделить преимущества и недостатки способа мотивации для качественного выполнения работы и внедрить эффективную систему мотивации персонала.

Ключевые показатели эффективности (англ. Key performance indicators, KPI) – это числовые показатели деятельности, которые помогают измерить степень достижения целей или оптимальности процесса, а именно результативность и эффективность [1].

Впервые Питер Друкер использовал термин «управление по целям» (англ. Management by Objectives, MBO) в своей книге 1954 г. «Практика менеджмента» [1].

Концепция состоит из 5-ти ступеней, которые представлены на рисунке 1.

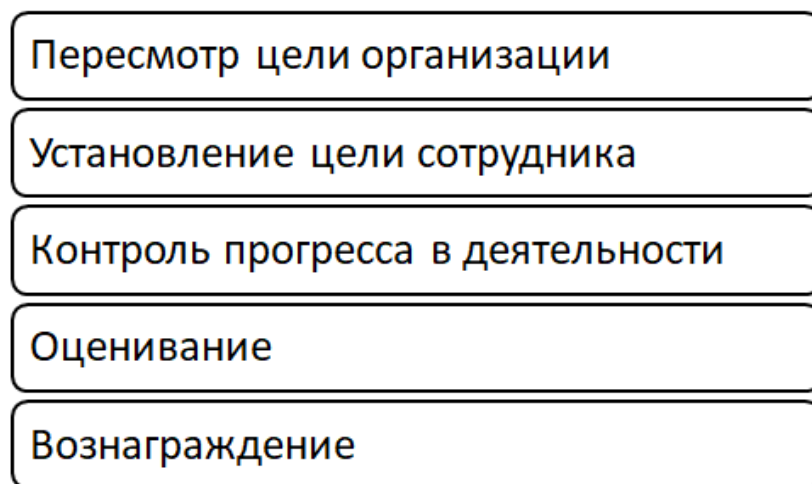


Рис. 1. Концепция управления по целям [2]

Компании, использующие «управление по целям», часто сообщают о более высоких показателях продаж и производительности внутри организации. Цели могут быть установлены во всех областях деятельности, таких как производство, маркетинг, услуги, продажи, НИОКР,

человеческие ресурсы, финансы и информационные системы. Некоторые цели являются коллективными, а некоторые могут быть целями для каждого отдельного работника.

Несмотря на то, что существует довольно много разнообразных источников и общих

принципов разработки и внедрения KPI, следует учитывать особенности деятельности предприятий.

Наиболее известный принцип разработки KPI принадлежит Дэвиду Парментеру [3]. Он выделил 4 основных тезиса:

1. Принцип партнерства сотрудников компании, профсоюзов, основных поставщиков и потребителей. Необходимо:

- достичь взаимопонимания между участниками отношений;
- получить одобрение и готовность к внедрению изменений;
- быть готовыми к принятию и проведению в жизнь эффективных соглашений с профсоюзами, представителями работников и самими работниками;
- совместно разрабатывать стратегию развития и систему KPI;
- привлекать к участию основных поставщиков и потребителей.

2. Принцип перенесения усилий на главное направление. Необходимо:

- предоставление доступа сотрудников к информации;
- налаживание системы вертикальной коммуникации в компании;
- делегирование сотрудникам полномочий в принятии оперативных решений;

- передача персоналу ответственности за выбор и разработку производственных показателей, ключевых показателей деятельности;
- выстраивание системы дополнительного профессионального образования.

3. Принцип интеграции процессов оценки пользователей, отчетности и повышения производительности.

Разработанная система оценки ключевых показателей деятельности должна соотноситься с критериями отчетности и быть привязана к результатам работы, производительности. Важно не просто разработать систему KPI, но и периодически и систематически проводить совещания, контрольные встречи. Взаимосвязь оценки показателей, отчетности и производительности необходима для обеспечения гибкости организации, способности быстро адаптироваться к меняющимся условиям, оперативности всей компании. Для достижения поставленных целей система KPI должна быть лаконичной, компактной, нацеленной на результат.

4. Принцип согласованности производственных показателей со стратегией.

Наиболее известными методами разработки KPI являются процессный и функциональный методы. Их структура изображена на рисунке 2.



Рис. 2. Процессный и функциональный подходы разработки KPI

Система управления, усиленная грамотно разработанными материальными стимулами, способствует мотивированию сотрудников на достижение новых карьерных высот и

самосовершенствования. На данный момент это один из самых действенных способов заинтересовать сотрудников путем финансового вознаграждения, которое будет выплачиваться

при условии достижения определенных результатов, показателей.

В Республиканском государственном автономном учреждении Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг (РГАУ МФЦ) Республики Башкортостан также внедрена система KPI.

Сеть МФЦ Республики Башкортостан сегодня – это 76 универсальных офисов, 1 специализированный бизнес-офис и 441 ТОСП – территориально обособленное структурное подразделение многофункциональных центров «Мои документы» - с общим количеством окон 1333 (из них 1310 универсальных и 23 бизнес-окна).

Цель проекта – повышение качества работы сотрудников, материальное стимулирование работников.

Задачами проекта являются:

- усиление материальной заинтересованности в своевременном и добросовестном исполнении должностных обязанностей сотрудниками;
- укрепление финансово-экономического положения РГАУ МФЦ, эффективное распределение денежных средств Фонда оплаты труда (далее – ФОТ).

Проблемы, решаемые с помощью практики:

- повышение престижа профессии;
- привлечение новых кадров;
- создание системы мотивации с целью сохранения основного штата сотрудников, в том числе наставников;
- повышение качества выполняемой работы и уровня ответственности сотрудников.

В РГАУ МФЦ разработана конкурентная форма оплаты труда, которая позволила повысить эффективность работы по основным показателям: оптимизация времени ожидания в очереди, увеличение средней заработной платы, повышение качества оказываемых услуг, сокращение текучести кадров.

Новая система включает в себя более гибкие подходы к регулированию оплаты труда в зависимости от квалификации работников, а также количественных и качественных показателей. Разработанная система позволяет мотивировать работников всех уровней в штатной структуре РГАУ МФЦ, как руководителей, так и специалистов.

Зарботная плата специалистов операционного зала и последующего контроля (далее – ОЗ и СПК) складывается из фиксированного оклада и стимулирующих выплат: количество

оказанных услуг, сложность услуг, качество оказанных услуг.

Зарботная плата специалистов бэк-офиса и руководящего состава подразделений складывается из фиксированного оклада и ключевых показателей эффективности (KPI), составленных на основании должностных обязанностей сотрудников.

Таким образом, новая форма оплаты труда мотивирует на достижение личных результатов каждого работника в отдельности.

При «классической» форме оплаты труда зарботная плата состояла только из фиксированного оклада, данная система оплаты показала свою неэффективность при организации большого количества услуг и потока заявителей.

Разработанная система оплаты труда совмещает в себе все основные показатели эффективности работы. Новая система включает в себя фиксированный оклад и стимулирующие выплаты: ранжирование по сложности и времени оказания услуг; трудоемкость операций (прием, выдача, консультация); качество оказания услуги; количество оказанных услуг.

Баллы начисляются в зависимости от квалификации работника, коэффициентов сложности оказанных услуг, количества обращений, качества и условий выполняемой работы.

Реализованный в автоматизированной информационной системе «Многофункциональный центр» (далее – АИС МФЦ) функционал позволяет осуществлять прозрачный и точный анализ личного участия каждого сотрудника и соответственным образом автоматически распределять сдельную часть ФОТ.

Также, учитывая специфику сферы предоставления государственных и муниципальных услуг, выведена формула оплаты стимулирующих выплат сотрудникам, которые работают в зоне «ресепшн», оказывают услуги в ТОСП, командированы в иные подразделения и участвуют в пилотных проектах.

В связи с необходимостью фиксирования рабочих часов специалистов разработан «Реестр работы в окнах» (далее – Реестр), где каждый руководитель операционного зала указывает рабочее время и время отдыха сотрудника согласно графику работы специалистов. Специалисты могут входить под окном в АИС МФЦ только согласно заполненному Реестру.

Расчет стимулирующих выплат учитывает наличие со-заявителей по услугам Министерства семьи, труда и социальной защиты

населения, а также добавочный коэффициент за количество объектов и со-заявителей по услугам Росреестра.

Для улучшения качества обслуживания заявителей и мотивации специалистов разработана система «Регистрация ошибок» в АИС МФЦ. Зарегистрировать ошибку можно на любом этапе обработки дела. Зарегистрированная ошибка влияет на итоговую выплату. Функционал регистрации ошибки доступен руководителю операционного зала.

Дата начала внедрения практики - январь 2018 г. Дата завершения внедрения практики и перехода к работе в штатном режиме - 1 февраля 2019г.

В АИС МФЦ внедрен функционал автоматического расчета стимулирующих выплат сотрудникам операционных залов в зависимости от количества, сложности, типа обращения, оказанного заявителю/принятого в работу. Реализована интеграция с программой «1С: Предприятие», что дает возможность автоматической выгрузки реестров расчета стимулирующих выплат по итогам работы каждого специалиста.

В связи с внедрением проекта в РГАУ МФЦ улучшились следующие показатели:

- заработная плата стала конкурентоспособной на региональном рынке труда;

- повысилась эффективность работы специалистов операционных залов;
- усилился контроль со стороны руководителей подразделений за работой на местах;
- снизился процент текучести кадров.

Литература

1. Вишнякова М. В. КРІ. Внедрение и применение / М. В. Вишнякова «Питер», 2019 – (Практика лучших бизнес-тренеров России) – 384 с.
2. Клочков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов / А.К. Клочков. – М.: Эксмо, 2015. – 103 с.
3. Дэвид Пармендер. Ключевые идеи книги: Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Дэвид Пармендер. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008 - 288с.
4. Постановление Правительства РБ от 22.11.2018 г. №558 «Об утверждении Положения об оплате труда работников государственных учреждений, действующих в сфере организации предоставления государственных, муниципальных и иных услуг на территории Республики Башкортостан по принципу «одного окна».

KHASANOVA Renata Uralovna

Graduate student of the Higher School of Business, Kazan (Volga Region) Federal University, Russia, Kazan

IMPLEMENTATION OF A STAFF MOTIVATION SYSTEM BASED ON KEY PERFORMANCE INDICATORS IN THE RSA MFC OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

Abstract. *The article discusses the development and implementation of a staff motivation system based on key performance indicators in the MFC RGAU.*

Keywords: *key performance indicators, evaluation criteria, staff motivation.*

ПЕДАГОГИКА

АВРАМЕНКО Анастасия Александровна

учитель истории и обществознания, МБОУ СОШ 80, Россия, г. Новосибирск

ПРЕПОДАВАНИЕ ИСТОРИИ В ШКОЛЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

***Аннотация.** Статья посвящена характеристике проблем и перспектив преподавания истории в школе. Отмечено, что преподавание истории должно носить диалогический характер. Выделены основные группы источников по исследованию вопроса научно-методического обеспечения школьного исторического образования. Обозначены задачи, решение которых позволит не допустить возникновения сложностей при преподавании истории в школе.*

***Ключевые слова:** история, школа, исторические факты, хронология, учащиеся.*

В настоящее время преподавание истории в школе требует модернизации методики и приемов, которые используются на уроках, что позволит повысить политическую культуру учеников. Преподавание истории в школе требует от учителя творческого подхода, особенно в выборе методических приемов и средств, наглядного материала и использования аудио-визуальных средств.

При этом одним из наиболее весомых приоритетов становится формирование творческого и критического мышления учащихся, ориентировка не столько на знание, сколько на усвоение учащимися опыта самостоятельной работы. Очевидно, что одним из средств развития личности учащегося в этом направлении, а также активизации познавательной мотивации учащегося на уроках истории является учебно-исследовательская деятельность, которая должна включать в себя постановку творческих, исследовательских задач и научное, поэтапное решение. Учитывая изложенное, подбор правильной методики преподавания, использование инновационных технологий при преподавании такого учебного предмета как «История» и обусловили **актуальность** темы исследования.

Целью исследования является выявление проблемных вопросов преподавания истории в школе, а также обозначение перспективных направлений преподавания.

Как показывает анализ состояния школьного исторического образования, существуют

определенные проблемы в практике обучения истории в школе:

- 1) недостаточный уровень разработки содержания компетентностей учащихся, формирующихся в обучении истории в школе;
- 2) отсутствие определения психолого-педагогических и методических условий формирования ключевых и предметных компетентностей учащихся;
- 3) нерегулируемость отбора и применения форм, методов, технологий и средств обучения, которые должны оптимально решать задачи компетентностного обучения;
- 4) отсутствие разработанных подходов к оценке учебных достижений учащихся в качестве составляющей учебного процесса;
- 5) неготовность большинства учителей к полноценной реализации компетентно ориентированного обучения.

Умение учащихся размещать исторические факты и объекты во времени – это обязательное умение, формируемое в процессе изучения истории.

Деятельность по изучению и использованию хронологии должна быть органическим элементом в общей системе обучения истории, она должна быть спланирована на всех этапах учебного процесса [1, с. 93].

При преподавании истории педагог должен направлять деятельность учащихся на умение ориентироваться в историческом времени, рассматривать общественные явления в развитии и конкретных исторических условиях определенного времени, сопоставлять

исторические события, явления с историческими периодами (эпохами), ориентироваться в научной периодизации истории, а также использовать периодизацию в качестве способа познания исторического процесса.

Преподавание истории должно носить диалогический характер в форме: а) диалога ученика с учителем; б) диалога ученика с учебником; в) диалога ученика информационными системами в сети Интернет.

Можно выделить четыре основные группы источников по исследованию вопроса научно-методического обеспечения школьного исторического образования:

1. Архивные материалы.
2. Нормативные правовые акты.
3. Специализированная печатная продукция.
4. Образовательная периодика.

Особенности преподавания истории в школе ставит перед учителем следующие задачи, решение которых позволит не допустить возникновения трудности при преподавании:

- учитывать индивидуальные особенности каждого учащегося;
- обучать школьников сотрудничеству в выполнении групповых заданий;
- формировать коммуникативные умения учащихся;
- формировать рефлексивные компоненты учебной деятельности: планирование, анализ, контроль, оценку;
- стимулировать нравственные переживания взаимного обучения [2, с. 74].

В преподавании истории учителю необходимо более смело заимствовать как передовой отечественный опыт, так и опыт других стран.

Достаточно результативны такие приемы активизации работы учеников на уроках истории, как самостоятельное формирование проблемных вопросов, анализ на основе усвоенного понятийного аппарата, актуальных проблем исторической науки, постановка и обсуждение в рамках темы урока вопросов, волнующих самих учащихся, в решении которых они наиболее заинтересованы. Все это развивает у учащихся творческий подход к изучению, освещению и усвоению вопросов соответствующей темы урока.

Новая методика преподавания истории в школах требует обеспечения соответствующей учебно-методической литературой [3, с. 59].

Важной предпосылкой для усвоения исторического знания учащимися является

пробуждение у них интереса к содержанию учебного материала, положительному отношению к обучению. Надо, чтобы учащиеся не только были заинтересованы интеллектуальной работой, которую нужно выполнить с целью реализации той или иной задачи познавательного характера, но и стремиться при этом приобрести определенные умения и навыки.

Для этого учителю истории необходимо подобрать и систематизировать соответствующий материал, организовать работу над ним так, чтобы не снижалась интеллектуальная деятельность школьников. При таком отношении к работе учитель, постепенно усложняя задачи, воспитывает у школьников уверенность в себе, обеспечивает неуклонное продвижение отстающих в обучении детей до уровня средних и лучших школьников [4, с. 108].

Поэтому при подготовке к урокам учителю истории необходимо продумать нагрузку для каждого ученика в зависимости от его развития и способностей, ставить такие индивидуальные задачи, которые могут вызывать интерес как у лучших учащихся, так и у отстающих.

В этой связи на современном этапе поиски новых форм индивидуализации обучения осуществляются в рамках всестороннего стимулирования способностей каждого обучающегося с учетом его интересов, мотивов, разницы в интеллектуальной, эмоционально-волевой, действенно-практической сферах.

Историческое образование должно активно способствовать формированию гармонично развитой и целостной личности школьника, способной к самостоятельному мышлению, общественному выбору и деятельности, направленной на процветание страны. Непосредственно учителя истории должны сосредоточить свое внимание на обеспечении воспитания личности, которая осознает свою принадлежность к народу, способствовать развитию и обогащению культурно-исторических традиций, воспитанию культуры межэтнических и межличностных отношений, формированию навыков самостоятельного научного познания личности [5, с. 271].

Таким образом, совершенствование исторического образования происходит в рыночных условиях развития экономики, что требует существенных изменений государственной образовательной политики на том или ином этапе ее реализации, постоянной ее корректировки и т.п. При преподавании истории в школе учителя должны обеспечить

индивидуальный подход к школьнику, учитывая при этом национально-культурные особенности государства. Также необходимо обеспечить диалог на уроке между школьниками в целях закрепления изученного материала.

Литература

1. Алексашкина Л.Н. Преподавание истории в школе: от педагогического проекта к практике: пособие / Л. Н. Алексашкина. – М.: Русское слово, 2018. – 270 с.
2. Вяземский Е.Е. Актуальные проблемы преподавания истории в различных типах образовательных организаций. Коллективная монография. Ч. 8 / Отв. ред. Л.В. Алексеева. – Нижегородск: изд-во НВГУ, 2021. – 134 с.
3. Кружалина А.А. Методика преподавания истории России в школе в условиях ФГОС третьего поколения: учебное пособие / А.А. Кружалина. – Иркутск: Оттиск, 2021. – 121 с.
4. Навойчик Е.Ю. Инновационное проектирование процесса преподавания истории и обществознания в школе: учебное пособие / Е.Ю. Навойчик. – Омск: Изд-во ОмГПУ, 2018. – 194 с.
5. Шоган В.В. Методика преподавания истории в школе: новая технология личностно-ориентированного исторического образования: учебное пособие / В.В. Шоган. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2007. – 475 с.

AVRAMENKO Anastasia Aleksandrovna

teacher of History and social studies, School 80, Russia, Novosibirsk

TEACHING HISTORY AT SCHOOL: PROBLEMS AND PROSPECTS

Abstract. *The article is devoted to the characteristics of the problems and prospects for the reproduction of history in school. It is noted that the reproduction of history should be dialogical in nature. The main groups of sources for the study of the issue of scientific and methodological support of school historical education are highlighted. The tasks are outlined, the solution of which will prevent the occurrence of difficulties when teaching history in school.*

Keywords: *history, school, historical facts, chronology, students.*

БЕЛОЗЕРСКИХ Екатерина Васильевна
магистрант кафедры хореографического искусства,
Санкт-Петербургский Гуманитарный университет профсоюзов,
Россия, г. Санкт-Петербург

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ ГАРМОНИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ ПОДРАСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ СТУДИИ ТАНЦА И АКТЕРСКОГО МАСТЕРСТВА «ВЫЯВЛЕНИЕ» ГОРОДА КРАСНОДАРА

Аннотация. Под словами внешняя и внутренняя гармонизация личности таится понятие гармонии, формирование баланса между внутренним состоянием человека и окружающей его действительности. Развитие этой гармонии происходит непосредственно во время погружения человека в ту или иную деятельность. В статье рассматривается влияние занятий по современной хореографии в студии танца и актерского мастерства «Выявление» на развитие гармонически сбалансированной личности обучающихся. На сегодняшний день подрастающее поколение переживает огромный кризис сознания, изменение ценностных ориентиров, примитивизацию потребностей и однотипность мышления, именно эти факторы делают данную тему особо актуальной.

Ключевые слова: современная хореография, культура, внешняя и внутренняя гармонизация личности, хореографическое искусство, духовно-нравственное развитие, обучение, педагогика.

Одной из главных задач педагога в хореографическом коллективе является развитие внешней и внутренней гармонизации учащегося. С каждым годом проблематика духовно-нравственного воспитания приобретает особую роль в воспитании подрастающего поколения. Как известно, первостепенная функция хореографического искусства – эстетическая, именно она занимает ведущее место в специфике танцевального искусства, так как любое хореографическое произведение связано с воплощением в жизнь эстетических потребностей не только танцоров, но и зрителей.

Формирование подрастающей личности, в первую очередь, происходит под силой различных воспитательных процессов, которые характерны для конкретной ячейки общества. Считаясь одним из ключевых механизмов в формировании и укреплении общественного строя и создании государств, воспитание является реализующей структурой, включая в себя такие функции в развитии как: гуманистические, культурологические, духовно-нравственные и так далее. Именно воспитанию отводится роль ввода человека в социальную жизнь на определенном историческом этапе его развития, и о данном педагогическом процессе в одном из своих трудов великий советский и российский композитор, деятель искусств Гаврилин Валерий Александрович пишет, что

воспитание в первую очередь дает обеспечение «не только развитию каждого конкретного человека, но и совершенствование всего человеческого сообщества, прежде всего в его внутреннем аспекте, в становлении и укреплении культурности» [1, с.34].

Хореографический коллектив является одной из самых популярных форм дополнительного образования детей и подростков, способствующая не только осуществлению образовательного процесса, но и воспитанию гармонически сбалансированной личности подрастающего поколения.

Современный танец, будь это contemporary dance или modern dance, это достаточно сложная и экспериментальная область хореографии. Стоит подчеркнуть, что современная хореография начинается с классического балета. Она возникла как своего рода протест обществу на границы и четкие каноны балетного искусства. Концептуальность идей современного танца воплощена в свободолюбии, неограниченности и выразительных па. Им позволительно во всех красках представлять эмоции и чувства без основания на классику.

По мнению Ирины Евгеньевны Станкевич – руководителя студии танца и актерского мастерства «Выявление», для зрителя проще пойти в театр и получить эстетическое удовольствие от всем известного классического

балета, чем смотреть на не всегда понятные работы в области современной хореографии, но именно в это направление искусства является определенным полем для развития абсолютно новых форм хореографии и несомненно определяет будущее танца. Будущее в поиске и эксперименте, которые предлагает нам современная хореография.

Человек, концентрирующий на себе внимание во время работы в пространстве, в той или иной степени может считаться автором, несмотря на то что он исполнитель чужей-то работы в современной хореографии. Это обусловлено тем, что личный опыт и свобода самовыражения играет огромную роль в исполнении современных постановок. Что касается классического танца, основанного на традициях, школе, определенном академическом каноне, очень долго можно быть прилежным и исполнительным учеником. Классика сама по себе подразумевает то, что мы всегда немного ученики. Несмотря на то, что в студии танца и актерского мастерства «Выявление» основное предпочтение отдано именно современной хореографии, классический танец является одной из основных дисциплин обучения, ведь что бы мы не говорили, одно невозможно без другого.

Когда мы говорим о гармонизации личности детей и подростков посредством современной хореографии, несомненно, упоминаем и классический танец, так как изучение данной дисциплины влияет не только на духовное и эстетическое развитие ребенка, но и формирует особую физическую базу, без которой подход к современной хореографии абсолютно невозможен. По нашему мнению, основой мастерства будущих танцовщиков является кропотливая работа над техникой выполнения движений, что классический танец может обеспечить в полной мере. «Методом «впитывания» телом разных способов исполнения движений, растяжки, координации мы получаем возможность не только развивать гармонически слаженную личность, но и подготавливать достойных исполнителей уже в современной хореографии» - считает руководитель студии.

В студии танца и актерского мастерства «Выявление», каждая изучаемая дисциплина развивает в обучающихся определенный комплекс действий и мышления. В нашем случае идет работа не только над интеллектуальным мышлением, но и мышлением телесным. Ощущение и понимание того, как тело ощущает себя и работает в зависимости от направления

хореографии, от языка на котором тело выражает себя, дает толчок к развитию внешней и внутренней гармонизации личности.

Если мы говорим о классическом танце, то это прекрасный инструмент для воспитания и выстраивания тела, формирует навык собирать и группировать мышцы, чтобы прорабатывать отдельные части тела, а также не стоит упускать из внимания его важность в приобщении к эстетике и красоте. Акробатика несет за собой развитие как физическое, так и координационное. Сольфеджио для танцовщиков открывает возможность слышать и ощущать музыку, перенося характер и эмоциональные составляющие музыкальных произведений в свое тело, тем самым зрительно объединяя движение и музыку в единое произведение. Современный танец дает возможность вернуться к истокам естественного, органического движения. Он прекрасно сочетается с любыми другими видами хореографии, но самая главная его задача заключается в умении использовать ресурсы своего тела, понимать, что заложено и что скрыто в теле танцора. Изучение данных дисциплин в комплексе позволяет добиться нужного эффекта для достижения цели воспитания гармонически слаженной личности, формируя ее как внутри, так и снаружи.

Говоря о современной хореографии и ее роли в гармонизации обучающихся, остается открытым вопрос о том, что мы можем считать современным танцем? Любое ли действие или обязательно ритмизованное действие или некая форма движения тела можно назвать танцем? В беседе с Ириной Евгеньевной Станкевич, мы определили, что основным критерием является адекватность того, что человек переживает в танце той реакции собственного тела на несущую образом эмоцию. Другими словами, это правдивость движений в изображении внутренних процессов.

На сегодняшний день то, как человек двигает руками и ногами не становится не столь важным моментом. Высокие *developpe* уходят на второй план, уступая место более емким движениям, но несущим за собой чувство «настоящего» и присутствия в нем. Быть в настоящем – это главный принцип современного танца.

Само по себе слово «настоящее» в русском языке может трактоваться по-разному. В одной интерпретации мы можем понимать то, что мы говорим о настоящем времени и присутствии нас, нашего тела, которое движется или не

движется в этом времени, то есть здесь и сейчас, как например в прошлом и будущем мы можем находиться лишь в мыслях или же воспоминаниях. В другом смысле слово «настоящее» несомненно связано с моментом истины. Современный танец на наш взгляд способен соединить оба этих понятия, то есть будучи телом в настоящем, улавливая интуиции настоящего времени, тело танцовщика пластически способно передать определенные истины о времени, в котором оно находится, в котором оно живет на данный момент [4, с.68].

Современный танец, как и все современное искусство, по своим законам является принципиально иной системой нежели система классического искусства или классического танца, именно, потому что там есть некий идеал, на который ориентированно искусство, некий канон, который универсален. В современном танце так называемый абсолют отсутствует, в нем есть постоянный поиск, обретение и ответственность художника, который создает свой собственный язык. Этот новый язык и мир, в котором он существует, созданный постановщиком, можно понимать исходя из тех законов, которые им самим установлены.

Работая над своими постановками, Ирина Евгеньевна Станкевич уделяет особое внимание импровизации и считает ее основным фактором в концепции гармонизации учеников. Во время импровизации мы можем предоставить учащимся самим себе, дать им возможность погрузиться в определенное душевное и телесное состояние на уровне заданной темы, что позволяет детям и подросткам в комфортной для них среде узнавать и определять новые формы движения.

По принципу импровизации Ирина Евгеньевна Станкевич создает хореографическую композицию «Следуй за мной». Импровизационная составляющая этого номера сделала его неповторимым в прямом смысле этого слова, что неоднократно отмечалось судейской коллегией на различных конкурсах и фестивалях. Девушки из старшего состава студии «Выявление» представляют семиминутный номер под живое звучание фортепиано, флейты, бубна и других музыкальных инструментов, что в рамках конкурсных выступлений уже является чем-то необыкновенным. В основе данного хореографического произведения лежит мысль о том, что человеку нужен человек и сама природа межличностных отношений. Появление первого человека символизирует зарождение и

чистый лист, поиск себя и установление «я» в окружающем мире. Следующая пара олицетворяет дружбу во всех ее проявлениях: поддержка, подчинение, давление, самопожертвование. Трио здесь показывает ситуацию, называемую «Третий лишний» и все эмоциональные состояния, вытекающие из нее. Четыре персоны олицетворяют гармонию, баланс и равновесие в отношениях как друг к другу, так и к самому себе. Когда мы видим пять человек, понимаем, что баланс нарушается и сводится к упорядоченному хаосу. Шесть человек символизируют контакт взаимодействие и поддержку. Семь человек поднимают проблему общество против одного, иначе говоря, тема белой вороны, несущая в себе отчуждение, непонимание и неприятие. Когда на сцене оказывается восемь человек, вектор изменяется и прослеживается тематика лидерства и борьбы за власть. К логическому завершению приводит выход последнего. Девять человек символизирует единение и синхронизацию, которая в финале стремится к бесконечности и гармонической размерности.

По большому счету, весь современный танец, как и современное искусство является постоянной революцией, опровержением прошлого. И главной задачей современной хореографии не является создание единого и навсегда установленного танцевального языка, а постоянное развитие этого языка, органическое его цветение. Таким образом, та языковая форма, вчера считавшаяся вершиной, сегодня остывает [3, с.238].

Современный танец постоянно находится в определенном напряжении между феноменологией человеческого тела, его присутствием в мире, самоосознанием и семантикой, то есть означиванием тела, состоянием, когда каждый жест и каждое движение несет в себе определенный посыл, чего и пытается добиться руководитель студии танца «Выявление». Ирина Евгеньевна Станкевич определяет одной из важнейших своих педагогических задач выпускать думающих танцовщиков, умеющих опираться на осознанные движения. «Не вижу смысла крутить тридцать два fouette или поднимать ноги выше головы, если это не несет в себе никакой мысли» – делится с нами Ирина.

От того насколько развита личность напрямую зависит качество танцевального искусства определенного человека. Конечно, как современный автор, так и современный ученик должен заботиться о своем внутреннем мире,

кругозоре, душевном состоянии, одним словом, быть в состоянии наполненности и настроенности. Быть открытым этому миру, означает быть в гармонии с окружающим и в гармонии с самим собой [2, с.89]. Воспитание гармонически слаженной творческой личности посредством современного танца подразумевает умение быть открытым и отзывчивым, улавливать интонации «настоящего» и пытаться их воплотить в жизнь, что является главной целью обучения.

Литература

1. Гаврилин А.В. Воспитание – стратегический национальный приоритет / Материалы Всероссийской научно-практической

конференции (с международным участием), посвященной 100-летию со дня рождения действительного члена АПН СССР и РАО Людмилы Ивановны Новиковой: в 2-х частях: Владимирский институт развития образования имени Л.И. Новиковой. 2018. - Ч. I. 34 с.

2. Захаров Р. Слово о танце. – М.: Молодая гвардия, 1989. 89 с.

3. Карла Л. Ханнафорд. Мудрое движение. Мы учимся не только головой. Пер. с англ. Москва, 1999. 238 с.

4. Куракина С. Н. Феномен танца (социально-философский и культурологический анализ). Автореф. на соиск. учен. степ. канд. философск. наук.: Ростов-на-Дону, 1994. 68 с.

BELOZERSKIKH Ekaterina Vasilyevna

master of the Department of Choreographic Art,

Saint Petersburg Humanitarian University of Trade Unions, Russia, Saint Petersburg

THE DEVELOPMENT OF EXTERNAL AND INTERNAL HARMONIZATION OF THE PERSONALITY OF THE YOUNGER GENERATION ON THE EXAMPLE OF THE DANCE AND ACTING STUDIO "IDENTIFICATION" OF THE CITY OF KRASNODAR

Abstract. Under the words external and internal harmonization of personality lies the concept of harmony, the formation of a balance between the inner state of a person and the surrounding reality. The development of this harmony occurs directly during the immersion of a person in a particular activity. The article examines the influence of modern choreography classes in the studio of dance and acting "Identification" on the development of a harmoniously coordinated personality of students. To date, the younger generation is experiencing a huge crisis of consciousness, a change in value orientations, the primitivization of needs and the uniformity of thinking, these factors make this topic particularly relevant.

Keywords: modern choreography, culture, external and internal harmonization of personality, choreographic art, spiritual and moral development, education, pedagogy.

БЫЧОК Александр Николаевич

курсант факультета радиолокационных станций малых высот,
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

ДАВЫДОВ Егор Николаевич

курсант факультета радиолокационных станций малых высот,
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

КОЛЧАНОВ Павел Геннадьевич

курсант факультета радиолокационных станций малых высот,
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА КЕЙСОВ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассматривается опыт применения метода кейсов в образовательной деятельности. Сделан вывод о его эффективности при проведении учебных занятий в решении задач, связанных с критическим характером ситуации: тактики ведения боевых действий, борьбы за живучесть корабля, его оружия и технических средств, спасательной подготовки, разрешения конфликтов и др.

Ключевые слова: метод кейсов, ситуационные задачи, действия обучающихся, оценка обстановки, принятие решения, вводные руководителя, разбор занятия, организации управления образовательной деятельностью.

Применение и совершенствование педагогически обоснованных и обеспечивающих высокое качество образования методов обучения является одним из требований к деятельности преподавателя. При этом эффективность применения в образовательном процессе методов группового обучения и принятия решений, способствующих эффективному анализу конкретных ситуаций в ограниченные сроки, как правило, у специалистов в области образования не вызывает сомнений.

Одним из таких методов является метод кейсов. Case-study – инструмент, позволяющий применить теоретические знания к решению практических задач. Метод способствует развитию у обучающихся самостоятельного мышления, умения выслушивать и учитывать альтернативную точку зрения, аргументированно высказать свою. С помощью этого метода обучающиеся имеют возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, находить наиболее оптимальное решение поставленных задач.

Стоит отметить, что идея применения в образовательном процессе метода кейсов не нова. Впервые он был применен в учебном процессе в школе права Гарвардского

университета ещё в 1870 году. Метод кейсов, достоинства которого хорошо понимали преподаватели, прежде всего экономических дисциплин, тем не менее, не применялся в нашей стране достаточно долго. Интерес к нему в России возник лишь в конце двадцатого столетия.

Проблема внедрения метода case-study в практику высшего профессионального образования и в настоящее время является весьма актуальной, что обусловлено следующими тенденциями:

- направленностью развития образования на формирование профессиональной компетентности, умений и навыков мыслительной деятельности, развитие способностей личности, среди которых особое внимание уделяется способности к обучению, умению перерабатывать большие массивы информации;
- развитием требований к качеству специалиста, который, помимо удовлетворения требованиям первой тенденции, должен отличаться системностью и эффективностью действий в условиях возникновения нестандартных ситуаций.

Отличительной особенностью метода кейсов является создание проблемной ситуации на основе фактов из реальной жизни (служебной деятельности), наличие конкретных исходных

данных (действующих лиц, места, времени и других обстоятельств события) и необходимости совершать выбор. Максимальную эффективность данный метод показал при решении задач, связанных с критическим характером ситуации в самом широком спектре учебных дисциплин. Так, например, в филиале ВУНЦ ВМФ «Военно-морская академия» в г. Калининграде метод нашел успешное применение при решении следующих задач: тактики ведения боевых действий, борьбы за живучесть корабля, его оружия и технических средств, спасательной подготовки, разрешения конфликтов и др.

В общем виде в структуру кейса предлагается включать: описание ситуации – реального случая, аварии, боевых действий; контекст ситуации – хронологический контекст места, особенности действия или участников ситуации; комментарии ситуации, представленные преподавателем; вопросы или задания для работы с кейсом; приложения.

Приведем пример с комплексной аварией на АПЛ «Комсомолец» 07 апреля 1989 г., приведшей к катастрофе корабля. Подводная лодка затонула в Норвежском море в результате пожара в кормовом отсеке и последующего поступления воды внутрь прочного корпуса. Погибли 42 человека из 69, находившихся на борту.

На вышеуказанном примере гибели подводной лодки ожидаемыми действиями обучающихся на учебном занятии являлись бы:

1. Оценка обстановки. Анализ обстоятельств (места, времени, гидрометеоусловий) аварийной ситуации, её особенностей. Оценка повреждений корабля и расчет времени его затопления. Подсчет и оценка состояния раненых и пострадавших в результате аварии и борьбы за живучесть. Оценка местоположения и времени подхода своих сил, а также вариантов принятия помощи от иностранных кораблей (судов).

2. Предложение одного или нескольких вариантов решения кейса с учетом возникновения возможных проблемных ситуаций, а также способов их предотвращения или разрешения. Принятие решения на передачу донесения об аварии (в том числе на международных частотах), подача команд о покидании корабля, определение способов удержания корабля на плаву, эвакуации личного состава, документов и техники, порядок использования индивидуальных и коллективных спасательных средств.

3. Постановка задач экипажу и контроль их выполнения: подача команд, контроль исполнения обязанностей согласно «расписания по оставлению корабля личным составом при угрозе его гибели», оказание помощи раненым и пострадавшим, организация взаимодействия и наблюдения, порядок использования средств связи и подачи сигналов, подготовка к выживанию в экстремальных условиях на поверхности моря, документирование событий в вахтенный журнал.

4. Разбор действий экипажа, указание на ошибки (задержка в принятии решения на объявление аварийной тревоги и подачи огнегасителя, не был установлен строгий контроль за давлением в отсеках, ошибки в использовании спасательных средств и др.) и правильные действия (личный состав экипажа в ходе борьбы за живучесть проявил мужество). Анализ надежности оружия и технических средств.

5. В конце занятия руководитель проводит анализ действий курсантов, выставляет оценки. Дает ответы на вопросы. Выдает задание на самостоятельную работу.

Применение метода кейсов в подготовке руководителей позволяет смоделировать конкретную ситуацию и дальнейшее ее развитие с помощью вводных, как заготовленных заранее, так и возникающих в ходе занятия. Каждый промежуточный результат будет зависеть от решений, принимаемых командиром и вводных, предлагаемых руководителем занятия. Следовательно, конечный результат такого занятия, полученный в ходе мысленного эксперимента, будет всегда заранее непредсказуем.

Использование кейсов учит курсантов работать в команде, анализировать проблему, самостоятельно принимать решения, защищать и доказывать свою точку зрения, убеждать окружающих в своей правоте, а также учитывать мнение и критику других. При этом в ходе обучения развиваются аналитические способности и умение рассуждать вслух, проявляются активность и дух состязательности, может вывиться склонность к лидерству.

Существенно совершенствовать применение метода кейсов позволяет компьютерное моделирование, что дает визуальное представление конкретной ситуации и интерактивное взаимодействие обучаемого и руководителя занятия в режиме реального времени, а также выработка у преподавателя соответствующих навыков организации управления образовательной деятельностью обучающихся.

Преимущества

По сравнению с традиционными методами обучения кейс-метод имеет ряд неоспоримых преимуществ.

Традиционные методы ориентированы на изучение чего-либо, а кейс-технологии – на применения имеющихся знаний в конкретной ситуации для решения определенной проблемы. Можно сказать, что кейс метод позволяет соотносить теорию с реальной жизнью и формирует навыки использования теории, методов и принципов, что дает более широкое представление о предмете нежели исключительно академическое образование.

В кейс-методе акцент при обучении делается не на овладение готовым знанием, а на его выработку. Не повторить, а найти новое нестандартное решение – это увлекательно и интересно. Обучающиеся оказываются эмоционально вовлечены и поглощены процессом, что приводит к более эффективному усвоению знаний и навыков.

Кейс-метод позволяет совершенствовать навыки, которые оказываются крайне

необходимы в реальной жизни (причем, как в профессиональной, так и в повседневной).

Литература

1. Закон РФ «Об образовании» от 29 декабря 2012 г. №273-ФЗ // Принят Государственной Думой 21 декабря 2012 года, одобрен Советом Федерации 26 декабря 2012 года. – М.: Просвещение, 2010.
2. Корабельный устав ВМФ. – М.: Воениздат, 2002.
3. Аленина, К.А. Сборник кейсов для международного менеджера / К.А. Аленина. – Пермь: ПФ ГУ-ВШЭ, 2004. – 200 с.: ил.
4. Винеvская, А. В. Метод кейсов в педагогике: практикум для учителей и студентов / А. В. Винеvская. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 141 с.
5. Романов, Д. А. Трагедия подводной лодки «Комсомолец»: аргументы конструктора / Д. А. Романов. – СПб.: Ассоц. изд. Санкт-Петербурга, 1993. – 189 с.

BYCHOK Alexander Nikolaevich

Cadet of the Faculty of Low-altitude radar Stations,
Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

DAVYDOV Egor Nikolaevich

Cadet of the Faculty of Low-altitude radar Stations,
Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

KOLCHANOV Pavel Gennadievich

Cadet of the Faculty of Low-altitude radar Stations,
Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

CASE STUDY METHOD APPLICATION IN EDUCATIONAL ACTIVITY

Abstract. *The experience of case method application in educational activity is considered in the article. The conclusion is made about its effectiveness in case solution of critical tasks at training sessions: tactics of warfare, damage control of the ship, its weapon and technical means, rescue training, conflict resolution etc.*

Keywords: *case method, situational tasks, students' actions, situation assessment, decision making, leader's introductions, session debriefing, educational activity management organization.*

ЗОЛОТОВА Анна Валентиновна

педагог-психолог, МАОУ СОШ № 8, Россия, г. Чебоксары

СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГЕНДЕРНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ С ЗАДЕРЖКОЙ ПСИХИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье предоставлено определение категории гендерная идентичность. Перечислены основные социальные факторы, оказывающие влияние на формирование гендерной идентичности у младших школьников, раскрыта их суть. Выделены первостепенные факторы, регулирующие данный процесс.

Ключевые слова: гендерная идентичность, младший школьник, семья, школа, сверстники, личный пример.

Вопросы психологии и педагогики с давних времен представляют особенный интерес для исследователей со всего мира. Теоретики и практики все более тщательно изучали особенности формирования личности человека, что привело к существенному развитию данной сферы.

Практически каждый обыватель знает о том, что формирование качеств личности начинается в раннем детстве. Закладывается «психологический фундамент» человека, который в процессе его жизнедеятельности претерпевает, в основном, незначительные изменения.

В рамках данной темы будет исследоваться вопрос формирования гендерной идентичности у младших школьников. Раскрытие основных идей темы будет происходить за счет определения сущности формирования гендерной идентичности, а также выделения факторов, влияющих на вышеупомянутый процесс.

Определимся с понятием гендерной идентичности, после чего коснемся сущности темы исследования.

Гендерная идентичность – это внутреннее самоощущение индивида как представителя того или иного гендера, то есть как мужчины, женщины или представителя другой категории, связанное с социальными и культурными стереотипами о поведении и качествах представителей того или иного биологического пола [1].

Ввиду того, что ребенок – субъект социализации, его жизнедеятельность напрямую, в той или иной степени, связана с социальными институтами, действующих в обществе.

Выделим основные социальные факторы, влияющие на формирование гендерной идентичности у младших школьников с ЗПР:

1. Семья и семейное воспитание.
2. Школа.
3. Сверстники, друзья, круг общения.

Опишем фактор семьи в процессе формирования идентичности у младших школьников. Автора Захарова И.В. считает: «В условиях традиционного семейного воспитания универсальными ключевыми фигурами воспитания детей с учетом их гендерных особенностей выступают родители, при этом подходы их к воспитанию часто диаметрально противоположны» [2].

Кроме того, по мнению автора, Родители по отношению к ребенку являются основными агентами гендерной социализации. Как утверждают многие исследователи, первый ее этап происходит в семье. В связи с этим назрела необходимость педагогизации родителей [2].

Вышеперечисленные цитаты позволяют судить о том, что в современном мире, семье и семейному воспитанию отдается главенствующая роль в процессе формирования гендерной идентичности. В младшем школьном возрасте, у детей повышается интерес к представителям противоположного пола. Маяком в поведении, в указанный период времени, служит личный пример родителя. Малоэффективны воспитательные разговоры родителей, если они не доказывают истинность своих слов личным примером. Следовательно, в вопросе гендерной идентичности ребенка, семья может сыграть как положительную, так и отрицательную роль, в виду того, что лишь меньшинство родителей

обладают соответствующими педагогическо-психологическими знаниями.

Следующим фактором определяющим специфику формирования гендерной идентичности у младших школьников является школа. Данный фактор характеризуется более научным и методическим подходом к формированию гендерной идентичности.

В исследовании С.Д. Отбоевой говорится, что программы различных учебных предметов обладают потенциалом для формирования гендерных ориентаций детей, подготовки их к семейно-брачным отношениям. Педагоги признают подобную возможность, считают ее реализуемой в дисциплинах как естественно-математического, так и общественно-гуманитарного направления. «На уроках литературы можно показать роль женщины в разные исторические эпохи, общественные взгляды на любовь, брак, семью, красоту женского и героизм мужского образов. На математике можно говорить о формировании семейного бюджета, на занятиях по иностранному языку рассмотреть быт, убранство квартир, особенности ведения хозяйства в разных странах, на уроках музыки разучить колыбельные, народные, детские песни» [3, с.175].

Таким образом, в рамках преподавания различных дисциплин перед учителями стоит параллельная задача формирования гендерной идентичности ребенка.

Последним социальным фактором, оказывающим влияние на формирование гендерной идентичности ребенка, является круг общения,

друзья. Влияние данного фактора не столь существенно в младшем школьном возрасте, сколько в подростковом. Однако полностью отрицать его влияние некорректно, так как, например, дети-сироты, лишенные обстановки семьи, вынуждены искать альтернативные источники развития собственной личности.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что на формирование гендерной идентичности у младших школьников оказывает влияние комплекс социальных факторов, среди которых наиболее важными являются семья и школа.

Литература

1. Малахаева, С. К. Гендерная идентичность в условиях современного мира / С. К. Малахаева, А. А. Пашенцева. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2021. – № 23 (365). – С. 474-478. – URL: <https://moluch.ru/archive/365/81861/>
2. Захарова, И. В. Роль родителей в гендерной социализации ребенка / И. В. Захарова. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2011. – № 5 (28). – Т. 2. – С. 140-142. – URL: <https://moluch.ru/archive/28/3088/>
3. Курбатова, Ю. В. Влияние образовательного процесса на формирование гендерной ориентации младших школьников. Современное педагогическое образование. [3, с.175] №3 2021 [СПО]. С. 174-176. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-obrazovatel'nogo-protssessa-na-formirovanie-gendernoy-orientatsii-mladshih-shkolnikov/viewer>

ZOLOTOVA Anna Valentinovna

teacher-psychologist, MAOU Secondary School No. 8, Russia, Cheboksary

FORMATION OF GENDER IDENTITY IN PRIMARY SCHOOL STUDENTS

Abstract. The article proposes a definition of the category of gender identification. The main social factors influencing the formation of emotional identity in younger schoolchildren are listed, revealing their essence. The initial factors regulating this step process are singled out.

Keywords: gender identity, primary school student, family, school, peers, personal example.

КРОПОТОВ Владислав Леонидович

командир учебной группы факультета радиолокационных станций малых высот,
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

КАМИНОВ Константин Романович

курсант факультета радиолокационного обеспечения полетов авиации,
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

БУШУЕВ Иван Александрович

курсант факультета радиолокационных станций малых высот,
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

ГВОЗДКОВ Алексей Витальевич

курсант факультета радиолокационных станций малых высот,
Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ И ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МЕТОДОЛОГИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ

***Аннотация.** Статья посвящена актуальной проблеме внедрения современных технологий в практику образовательной деятельности. Особый акцент сделан на развитии у обучаемых интереса к исследовательской работе, формирования навыков творческой работы. Обосновывается целесообразность системного применения методов игрового социального имитационного моделирования в системе образования.*

***Ключевые слова:** новые технологии, имитационное упражнение, анализ конкретной ситуации, деловая игра, эвристические методы.*

Современная система образования, ориентированная на формирование знаний, умений и навыков, предполагает, помимо своей основной миссии подготовку обучаемых к жизни в социуме. Именно поэтому, по мнению авторов, в условиях современной жизни, необходимо формировать на всех этапах обучения навыки общения, коммуникативного контроля и самоконтроля, интерес к творческой и проектной деятельности и т.п. Образовательные технологии, в основе которых лежат методологические подходы, основанные на применении игры, как инструментального обучающего средства, позволяют решить ряд задач, стоящих перед системой образования.

Игра как средство научения – в этом нет ничего нового: игры могут быть ролевые, имитационные, и т.д., но комплексное использование игровых методов требует от преподавателя/учителя не только глубокого знания предмета, но и уникальных способностей,

позволяющих ему «увидеть» игровую ситуацию в конкретной учебной дисциплине, составить сценарий игры, провести игру. Более того, системное использование игровых методов, анализ полученных результатов, совершенствование технологических и методических приемов проведения занятий с помощью методов игрового социального имитационного моделирования повышает самооценку обучаемых, пробуждает интерес к учебе и творческой деятельности, а учителя/преподавателя выводит на качественно более высокий уровень профессионального мастерства.

Основная часть. Знакомство с методами игрового социального имитационного моделирования с целью дальнейшего применения в практике образовательной деятельности целесообразно начинать с метода, который носит название имитационное упражнение (ИУ).

Имитационное упражнение – это метод решения проблемной ситуации, для которой есть

одно и только одно правильное решение. Организатор занятия ставит обучаемым игровые и учебные цели, знакомит обучающихся с проблемной ситуацией, предлагает найти правильное решение.

Для придания занятию игровой формы весь процесс поиска проходит в несколько этапов: первый этап – индивидуальная работа; второй этап: объединение в пары и поиск решения, с которым согласны оба участника игры; следующий этап – объединение пар в «четверки» и поиск общего решения. На каждый этап отводится 5-7 минут. После того, как этап групповой работы завершен, до обучающихся доводится правильное решение, после чего они имеют возможность сравнить свои решения, принятые на каждом этапе с правильным вариантом ответа. Задача организатора игры сделать после игровой анализ: акцентировать внимание на результатах: степень достижения целей каждым участником и группами; выявить победителей, оценить ход процесса обсуждения и т.п.

При многократном применении игры в различных социальных группах результаты игры дают прекрасный материал для анализа зависимости эффективности работы группы от половозрастного и образовательного уровня участников игры.

В отличие от имитационного упражнения метод анализа конкретных ситуаций предполагает игровые формы поиска правильной стратегии поведения при множественном характере проблем. Этот метод хорошо работает при проверке знаний по предмету, при оценке готовности членов коллектива к совместной проектной деятельности, для диагностики проблемы, для поиска решения проблемы, для оценки правильности принятых решений по выходу из проблемной ситуации. Игра требует от преподавателя предварительной подготовительной работы и проводится в несколько этапов.

Так, хорошие результаты дает анализ конкретной ситуации, при проведении которого все, подлежащие обсуждению вопросы формируются в пакеты таким образом, чтобы «вес» пакетов, суть суммарная степень сложности входящих в него вопросов, был одинаков. Число пакетов соответствует числу игровых звеньев, сформированных для проведения занятия. В процессе игрового занятия каждое звено формирует ответы на вопросы, а участники- соперники могут задавать вопросы на развитие ситуации, на уточнение и так

называемые провокационные вопросы. Рекомендованное число вопросов от каждой группы-соперника не более трех. Подведение итогов проходит в стандартном формате: оценивается общее число набранных баллов, выявляется победитель, проводится послеигровой анализ, в ходе которого сравниваются цели, декларируемые в начале занятия и полученные результаты; акцентируется внимание на тех факторах, которые не позволили получить высоких результатов.

После подведения итогов проводится «выгрузка» из игрового режима: отобразить словами или плакатом, смайликом чему мы научились сегодня; кто лучше всех задавал вопросы; пишем письмо - лесенку «наши достижения» и т.п.

Деловая игра – это более сложная форма проведения учебных занятий, которая предъявляет определенные требования к квалификации преподавателя, организующего игру как в части знания им предметной области, так и в части профессиональных игротехнических компетенций. В современной научно-педагогической литературе можно найти описание множества деловых игр, но, к сожалению, большинство из них носят частный характер, предполагают применение при изучении конкретной темы и/или раздела отдельной учебной дисциплины.

Авторами разработаны и апробированы уникальные универсальные структуры деловых игр, основным достоинством которых является их инвариантность по отношению к предметной области и возможность использовать в системе лично-ориентированного обучения.

Такие игры, как «Конкурс проектов», «Доклад и дискуссия» дают возможность учителю /преподавателю ставить перед обучаемыми игровые и учебные цели. Многовариантность учебных целей предоставляет организатору игры возможность системного использования уникальной игровой методики: на первых занятиях имеет смысл ставить простые учебные цели, например в игре «Доклад и дискуссия» целью может быть формирование навыков публичных выступлений на заданную тему, с течением времени цели должны становиться более сложными: презентация «своей» идеи и аргументированная защита и т. п.

Формат деловой игры «Конкурс проектов» позволяет ставить цели развития проектной деятельности обучающихся, формировать

навыки исследовательской и творческой работы.

Очевидно, из вышесказанного, что от организатора игры требуется серьезная предигровая подготовка и понимание целей и задач предстоящего игрового занятия. Написание подробного сценария игры с определением продолжительности каждого этапа игры – необходимое условие успешности игрового занятия.

Примерный формат сценария имеет следующий вид:

1 этап – предварительный: разделение участников на игровые звенья по 3-5 человек; объяснение структуры игры и ролей каждого игрока/игрового звена;

2 этап – введение игроков в проблемную ситуацию; определение целей и задач игры; производится погружение в игровую ситуацию. Процесс погружения в игру необходим, особенно, если участники игры малознакомы друг с другом, или это взрослые люди. Для погружения используются методики «10 Я», составление визитной карточки группы и девиза, круговой опрос «чего мы ждем от этого занятия и т.п.

3 этап – собственно игра; этот этап, как правило, носит циклический повторяющийся характер.

Например, в игре «Доклад и дискуссия», как правило, формируются 3-4 игровых звена, каждое звено выступает с докладом, группы соперники задают вопросы.

В игре «Конкурс проектов» структура и состав участников могут быть дополнены назначением ролей: одно из звеньев играет роль критика проекта, второе звено – роль конформиста, третье звено – фасилитаторы или медиаторы, в зависимости от целей игры. В процессе игры каждое звено «отыграет» каждую из этих ролей.

4 этап – послеигровой анализ. Это один из самых важных этапов игрового занятия, так как именно здесь подводятся итоги, определяется победитель, анализируются ошибки, помешавшие решить задачи, поставленные перед игроками в начале игры, находится слово поощрения и утешения для тех, кто не добился в игре высоких результатов; производится выгрузка из игрового режима.

Метод активного социологического тестирования, анализа и контроля, так называемая «мастак технология профессора Жукова» – это уникальный универсальный инструмент, применяющий организатор игрового занятия

может решать целый комплекс задач: от формирования у обучаемых простейших навыков и умений в конкретной предметной области до решения задачи самосовершенствования и оптимизации поведенческих, коммуникативных, профессиональных компетенций.

Формат статьи не предполагает давать подробное описание уникальной технологии и примеры авторских разработок. Порядок проведения занятия с применением метода активного социологического тестирования, анализа и контроля:

1. Необходимо определить тему и сформулировать исследуемую проблему в виде вопроса, на который будут отвечать участники «мозговой эстафеты», например, Как организовать внеклассную работу в школе?, Как провести родительское собрание? Как подготовить выступление на конференции? Как написать рецензию? и т. п. Корректное определение проблемной области и постановка вопроса поможет участникам сформулировать рекомендации.

2. Перед аудиторией ставится задача за определенное время (15-25 минут) наработать рекомендации по решению проблемы. Работа на этом этапе должна вестись в индивидуальном режиме.

3. Участникам предлагается зачитывать свои рекомендации поочередно, слушающие выставляют оценки. Организатор занятия должен следить за тем, чтобы нумерация рекомендаций была сквозная. Участникам следует пояснить, что отношение к рекомендациям должно выражаться в балльной оценке, а не в репликах и комментариях. В результате у каждого участника будет заполненная таблица из трех столбцов цифр: порядковый номер рекомендации, оценка ее важности/значимости, оценка красоты формулировки.

4. Обработка результатов сводится к объединению всех рекомендаций в единый модуль и вычислению среднего балла по каждому критерию. Перечень рекомендаций, упорядоченный по убыванию значимости/полезности доводится до участников семинара.

Достоинства метода: простота; эффективность использования; универсальность по отношению к предметной области; независимость от возрастного и образовательного уровня участников; повышенная мотивация и, как следствие, активность обучаемых в течение всего занятия; постоянное взаимодействие преподавателя и обучаемых с помощью

обратной связи; комплексное обучение, как конкретному предмету, так и приемам коллективной мыследеятельности, принятия решений и т. д.; возможность применения методики для решения задач, имеющих различную целевую направленность и степень сложности.

Литература

1. Платов В.Я. Деловые игры. Разработка, организация, проведение. Учебник / В.Я. Платов. - М.: Профиздат, 2012. - 192 с.
2. Клименко И.С. От технологии 2С к технологии 2Д. – Монография / Saarbrücken: Palmarium Academic Publishing, 2014. – 284 с.
3. Хачатурян А.Л. Игровое имитационное моделирование. - М.: ВНИИ им. Н.К. Крупской, 1989. - 76 с.
4. Клименко И.С. Управление качеством подготовки специалистов: теория и практика. – Монография / Костанай: Костанай полиграфия, 2010. - 252с.
5. Вишневская Н.Г., Клименко И.С. Роль информационных технологий в активизации инновационной политики вуза // Научный журнал «Современная наука и инновации», «Северокавказский федеральный университет», №4 (20), 2017г. – С.289-295.

KROPOTOV Vladislav Leonidovich

Commander of the training group of the Faculty of Low-altitude radar Stations,
Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

KAMINOV Konstantin Romanovich

Cadet of the Faculty of radar support of aviation flights,
Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

BUSHUEV Ivan Alexandrovich

Cadet of the Faculty of Low-altitude radar Stations,
Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

GVOZDKOV Aleksey Vitalievich

Cadet of the Faculty of Low-altitude radar Stations,
Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

FORMATION OF RESEARCH AND CREATIVE ACTIVITY SKILLS: METHODOLOGY, TECHNOLOGY, AND PERSPECTIVES

Abstract. *The article is devoted to the actual problem of introducing modern technologies into the practice of educational activities. Particular emphasis is placed on the development at schoolchildren interest in research work, the formation of creative skills. We consider the feasibility of a systematic use of methods of game social simulation in the education system and offers an exemplary program of master classes in this area of work.*

Keywords: *new technologies, simulation exercise, analysis of a specific situation, business game, heuristic methods.*

МЕЛЬНИКОВА Алёна Сергеевна

учитель русского языка и литературы,
МБОУ «Школа-интернат №4 г. Челябинска», Россия, г. Челябинск

УЧЕБНО-РЕЧЕВОЕ РАЗВИТИЕ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ

Аннотация. В работе актуализируется проблема развития учебно-речевой деятельности будущих учителей, рассмотрены способы повышения уровня речевого развития педагогов.

Ключевые слова: речевое развитие, речевая деятельность будущего учителя, совершенствование, языковое развитие, педагогический подход, учебно-речевая деятельность, будущих учителей.

Современным реалиям требуются компетентные специалисты, отвечающие стратегическим направлениям развития общества. Закон РФ «Об образовании», Закон РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», в качестве одной из основных задач называют «достижение необходимого уровня будущими учителями лингвистического образования и речевого развития».

Студенты высших учебных заведений в соответствии с требованиями современности должны стать специалистами, глубоко понимающие суть своей будущей специальности, умеющие содержательно, аргументировано, на литературном языке мастерски передавать свои знания, владеющие обильным словарным запасом. Поэтому, пробуждая интерес у студентов к возможностям языка через обучение вузовских дисциплин, формирование у будущих учителей мастерства речи и привитие навыков процесса искусной обдуманной речи являются одной из важнейших задач.

Профессиональное владение речью важно для учителей всех ступеней, но для учителей начальной школы это умение приобретает особую значимость. Ведь именно в младшем школьном возрасте определяются идеалы, взгляды и позиции, вырабатывается мировоззрение, усваиваются нормы поведения в контексте конкретной национальной культуры. В силу того, что на этапе начального обучения речевая самостоятельность младших школьников невелика, учителю начальных классов необходимо владеть высокой культурой речи.

Изучение тематики учебно-речевой деятельности педагогического общения и мастерства, впервые встречаются еще в древнем мире в учениях у философов. В России первые учение по тематике учебно-речевой деятельности появилось в средние века. Изучение тематики

учебно-речевой деятельности педагогического общения и мастерства, впервые встречаются еще в древнем мире в учениях у философов. В России первые учение по тематике учебно-речевой деятельности появилось в средние века.

При изучении литературы отечественного педагога можно сделать выводы, что его труд, послужил развитию учебно-речевой деятельности педагога в России. Вначале 1990-х гг. в нашей стране учебно-речевая деятельность, риторика, оратория начали возрождаться с особым интересом.

Для становления будущего учителя является необходимостью в изучении педагогики, психологии, философии, лингвистики. Как следствие приведет к развитию учебно-речевой деятельности будущего учителя, позволит установить, что в абсолютном большинстве исследования учебно-речевой деятельности основываются на следующих методологических посылах:

- современные требования к педагогу, который должен быть коммуникативным лидером, творчески мыслящим человеком, умеющим эффективно воздействовать на аудиторию;

- соответствовать условиям к эффективной педагогической деятельности. Обоснование данной позиции состоит в том, что учитель является носителем знаний и культуры общества и поэтому владение речевыми средствами ему необходимо;

- выступать средством учебно-речевой деятельности для учащихся;

- речевая деятельность учителя творческая по своей природе.

Особенности развития и реализация учебно-речевой деятельности определяются индивидуально-творческими, психофизиологическими характеристиками, педагогическим

опытом учителя, а также той речевой средой, в которой функционирует личность в процессе профессиональной подготовки и деятельности.

Педагогический подход к данной проблеме дает также возможность рассмотреть учебно-речевую деятельность в трех аспектах:

Во-первых, учебно-речевую деятельность выступает в качестве показателя личной деятельности человека. Показывает степень сформированности языкового сознания личности, способность творческого использования средств языка в бытовых и профессиональных ситуациях.

Во-вторых, учебно-речевая деятельность является показателем педагогического мастерства. Рассматривая вопросы профессионального мастерства педагога, исследователи в качестве ведущих компонентов называют речевые, коммуникативные умения.

В-третьих, учебно-речевая деятельность учителя является средством развития учебно-речевой деятельности ребенка, являющейся важнейшим средством воздействия и влияния на учеников.

В настоящее время проблематике учебно-речевой деятельности уделяют мало внимания и времени на ее развитие, совершенствование у будущего учителя, ссылаясь на отсутствие необходимой учебной литературы. Поэтому на сегодняшний день проблема совершенствования профессиональной культуры педагогического общения и ее развитие у студентов – будущего учителя как никогда актуальна.

Вопросом педагогической культуры занимались множество исследователей, но стоит отметить Е.Б. Гармаша, который отмечает: «что педагогическая культура представляет собой интегральное, системное, динамическое образование личности учителя, определяющее тип, стиль и способы его профессионального поведения и деятельности».

Учебно-речевая деятельность определяется в научной литературе как система ценностей-регуляторов педагогической деятельности, предпосылка, цель, способ, инструмент педагогической деятельности, уровень самореализации в ней, ее результат, концентрированное выражение личности педагога. Под понятием «речь» понимается один из видов коммуникативной деятельности человека – использование средств языка для общения с другими членами языкового коллектива. Под речевой деятельностью понимается речь, выступающая или в виде целостного акта деятельности, или в

виде речевых действий, включенных в неречевую деятельность, структура речевой деятельности включает этапы ориентировки, планирования, реализации и контроля.

Студенты должны в полной мере иметь теоретические и практические знания в области современного русского языка; иметь базовые понятия; работать с научной и методической литературой; понимать, интерпретировать и воспроизводить учебно-научную информацию.

Теоретико-педагогические предпосылки развития учебно-речевой деятельности будущего педагога заключаются в том, что теория развития учебно-речевой деятельности будущего педагога нуждается в выделении новых подходов и определении нового содержания с учетом целевых и содержательных требований непрерывного профессионального образования в условиях образовательной организации, специфики образования педагогических работников и подготовки специалистов для охраны и укрепления физического и психического здоровья, эмоционального благополучия детей.

Литература

1. Абдуллина, О. А. Общепедагогическая подготовка учителя в системе высшего педагогического образования [Текст] / О. А. Абдуллина. – М.: Просвещение, 1990. – 140 с.
2. Аверьянов, А. Н. Философия [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов / А. Н. Аверьянов, Ю. А. Бабилов, О. В. Ботьева; под общ. ред. В. Л. Калашникова. – М.: ВЛАДОС, 1999. – 384 с.
3. Азнабаева, Л. А. Принципы речевого поведения адресата в конвенциональном общении [Текст] / Л. А. Азнабаева; Башк. гос. ун-т. – Уфа, 1998. – 182 с.
4. Алексеев, Н. А. Педагогические основы проектирования личностно-деятельностного обучения [Текст]: дис. ... д-ра пед. наук / Алексеев Николай Алексеевич. – Тюмень, 1997. – 310 с.
5. Андриенко, Е. В. Социальная психология [Текст] / Е. В. Андриенко; под ред. В. А. Сластенина. – М.: Academia, 2004. – 262 с.
6. Анисимова, Е. Е. Лингвистика текста и коммуникация [Текст] / Е. Е. Анисимова. – М.: Академия, 2003. – 128 с.
7. Асадуллин, Р. М. Формирование личности учителя как субъекта педагогической деятельности [Текст]: дис. ... д-ра пед. наук /

Асадуллин Раиль Мирваевич. – Москва, 2000. – 389 с.

8. Афанасьев, В. Г. Системность и общество [Текст] / В. Г. Афанасьев. – М.: Политиздат, 1980. – 368 с.

9. Батищев, Г. С. Введение в диалектику творчества [Текст] / Г. С. Батищев. – СПб.: Изд-во РХГИ, 1997. – 463 с.

10. Гармаш, Е. Б. Формирование педагогической культуры будущего учителя: на материале педагогических дисциплин [Текст]: диссертация ... кандидата педагогических наук: 13.00.01. – Киев, 1990. – 159 с.

11. Гейхман, Л. К. Обучение общению во взаимодействии: интерактивный подход [Текст] / Л. К. Гейхман // Образование и наука. – 2002. – № 6 (18). – С. 135-146.

MELNIKOVA Elena Sergeevna

teacher of Russian language and literature,
MBOU "Boarding school No. 4 of Chelyabinsk", Russia, Chelyabinsk

EDUCATIONAL AND SPEECH DEVELOPMENT OF FUTURE TEACHERS

Abstract. *The paper actualizes the problem of the development of educational and speech activity of future teachers, considers ways to increase the level of speech development of teachers.*

Keywords: *speech development, speech activity of the future teacher, improvement, language development, pedagogical approach, educational and speech activity, future teachers.*

ОБЪЕДКОВА Мария Александровна
учитель, МБОУ «СОШ № 68», Россия, г. Челябинск

РАЗВИТИЕ РИТОРИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ КАК АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА ПЕДАГОГИКИ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

Аннотация. В статье рассмотрены исторические аспекты развития риторической компетенции, обоснована актуальность ее развития для будущих педагогов и конкретизированы понятия «риторика», «педагогическая риторика» и «риторическая компетенция».

Ключевые слова: педагогическая риторика, риторика, риторическая компетенция, педагогика высшей школы, студент вуза.

В качестве преподаваемой дисциплины педриторика стала функционировать относительно недавно. Однако часть проблем, ей рассматриваемых, изучались ранее в курсе общей риторики, которая в нашей стране бытовала со времен XVII – XIX веков. К XXI столетию риторическая наука перерождается, становясь вновь востребована. Суть предмета изучения дисциплины отражена в различных методических пособиях и книгах, например: в *Da arte rhetorica* (1707 года) Ф. Прокоповича, «Риторике» П. Крайского, в «Кратком руководстве к красноречию» (1747 года) М. В. Ломоносова, в «Правила высшего красноречия» (1792 года) М. М. Сперанского, «Общей риторике» и «Частной риторике» (1829 и 1832 годы) Н. Ф. Кошанского и многих других. Здесь, можно заметить, «риторика» и «красноречие» приводятся как равнозначные понятия.

История отечественной риторики уходит корнями вглубь веков. Так, уже в Древней Руси, когда еще не было непосредственно термина «риторика», его роль как раз и выполняло понятие «красноречие», которое могло быть представлено в различных вариациях:

- политическое красноречие, оно требовалось на публичных выступлениях в народном собрании, вече и т. п.;
- военное красноречие использовалось перед предстоящими сражениями для поднятия боевого духа;
- дипломатическое красноречие – в случае необходимости закончить военный конфликт мирным путем;
- торжественное красноречие – это, проще говоря, тосты на пиру, тризне и проч.

После крещения Владимиром Руси появилась разновидность дидактической риторики

(учения и наставления, проповедование и др.): «Поучение Мономаха», «Житие протопопы Аввакума», «Житие Сергея Радонежского» и подобное.

Теоретическая литература, однако, появилась лишь к XII веку (1620 год), ее представили труды «Об изобретении дел» и «Об украшении слова». Здесь впервые появился термин «ритор», и был рассмотрен круг его функций, или «обязанностей».

Огромное значение в мире отечественной риторики играет имя М. Ломоносова. Именно в его трудах наиболее подробно описаны правила и принципы ораторского мастерства. Они долго являлись базой для написания дальнейших работ в этой области

Позже влияние на отечественную риторическую науку оказали также:

- М. М. Сперанский (1772 – 1839) – «Курс словесности» (1792 год);
- А. С. Никольский (1755 – 1834) – «Логика и риторика» (1790 года) и «Основания российской словесности» (1792-го);
- И. С. Рижский (1755 – 1811) – «Риторика» в четырех томах.

До 50-х гг. XIX века длится период расцвета риторики в России: написано большинство ключевых работ по теме авторства А. Ф. Мерзлякова, Н. Ф. Кошанского, А. И. Галича, К. П. Зеленского. Затем до конца века наступает период формирования «теории словесности», функционирующей на базе риторики, риторика как обособленная дисциплина в этот момент утрачивает позиции.

В XX столетии наступает новый этап – главенство стилистики как науки о стилях языка, получают распространение труды

С. П. Обнорской, Л. П. Якубинского, П. А. Ларина и В. В. Виноградова.

Из этого ряда стоит особо выделить работы В. В. Виноградова. Основные его труды в этой области: «Очерки по истории русского литературного языка XIII – XIX веков» и «О художественно-прозе», где как раз рассмотрена история бытования отечественной риторики.

Но поскольку тоталитаризм XX века не нуждался в распространении ораторства в массы, сам этот термин усилиями активной пропаганды стал восприниматься синонимом пустословия и лжи. Риторическая наука была практически забыта на долгие годы.

Внимание к ораторскому искусству вновь ожило лишь к 70-м годам, когда риторство понадобилось в качестве инструмента пропаганды властным структурам, а окончательное ее «возрождение» протянулось до начала 90-х, когда появилось понятие «свободы слова».

Знания о развитии ораторского искусства в современном мире необходимы для успешного решения коммуникативных задач в процессе самореализации. Именно поэтому риторика получила «второе дыхание», ее разработка в тесной связи с лингвистикой, логикой, философией, социологией, психологией и другими науками именуется «неориторикой».

Сущность риторики как средства формирования коммуникативной компетентности рассматривается в трудах И. Н. Кохтева, И. Я. Куниной, Т. В. Матвеевой, А. К. Михальской, И. А. Стернина и других.

Актуальность данной работы в том, что современный этап развития общества предполагает так называемый лингвистический бум: изменение статуса языка, усиленное внимание к его развитию у национальных меньшинств, поиск эффективных средств международного общения и активное провозглашение «полиязычия», или «мультилингвизма» в образовании (проект ЮНЕСКО «ЛИНГВАУНИ»). В связи с чем активизируется необходимость подготовки высококвалифицированных кадров, способных решать многоуровневые задачи, в том числе средствами языка.

Результатом обучения в вузе сейчас должна быть в первую очередь профкомпетентность, что отражено в соответствующих документах: «основным результатом деятельности образовательного учреждения должна стать не система знаний, умений и навыков сама по себе, а набор заявленных компетенций...».

Результаты тестирования 2018 года, проведенные в рамках нашего исследования проблемы среди выпускников факультета подготовки учителей начальных классов ФГБОУ «ВО «Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет» (всего 428 человек), отражают, что 39% респондентов испытывают коммуникативные трудности постоянно или часто; 26% – иногда и только 13% не испытывают таковых.

Важно, что трудности, испытываемые опрошенными разнообразны, они равно организационного и социально-психологического характера: моделирование собственной позиции и отношения к ней, установление и поддержание контакта с собеседником, реализация логики различных уровней взаимодействия в ситуации иноязычного общения и проч. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы научно-методического обеспечения и организации процесса развития риторических компетенций будущих педагогов.

Формирование коммуникативной компетентности студентов педвузов предполагает развитие умений и навыков решения с помощью речевой деятельности профессиональных задач. Это возможно лишь при условии, что студент осознает специфику педагогического общения и его значимость. Теоретической основой этого понимания и является риторика как особая область знаний о закономерностях эффективного общения.

Возобновление интереса к вопросам речевого развития в современной России параллельно развитию рыночных отношений и укреплению позиций нашей страны на международной арене. Участие в международных научных конференциях, симпозиумах, семинарах, развитие культурных связей с зарубежными странами, возможности свободного выезда в другие государства для работы и отдыха – все это предполагает повышенные требования к уровню владения языком.

Все это последовательно отражается и в нормативных документах нашей страны: ФЗ «Об образовании», Концепции модернизации российского образования на период до 2020 года и др., где отмечается расширение масштабов межкультурного взаимодействия, в связи с чем особое значение приобретают коммуникабельность и толерантность, появляется острая необходимость в решении разнообразных проблем, которые могут быть преодолены лишь в процессе сотрудничества с международным

сообществом. Именно поэтому внимание отечественных и зарубежных исследователей все чаще обращено к проблемам коммуникации (А. А. Бодалев, А. А. Леонтьев, М. К. Мамардашвили, Е. Ю. Никитина, Э. А. Орлова и др.).

Педагогическая риторика является собой такую область знаний о закономерностях создания и условиях эффективной профессиональной публичной речи педагога, ведущая цель которой – формирование и развитие языковой личности будущего педагога: осознанное владение им различными средствами педагогического общения в целях влияния на познавательную активность и деятельность обучающихся и их личностное развитие, а способность грамотно организовывать профессиональное общение в рамках педагогического сообщества.

При этом под профессиональной речью понимают речь, которой пользуются в сфере профессионального общения (ср.: речь политика, юриста, священника и др.). Публичной же здесь именуется – речь, обращенная к массовой аудитории.

Области теории и практики, относящиеся к педагогической риторике, могут иметь разные названия – «педагогическая (образовательная) лингвистика», «педагогическая речевая техника», «педагогическое речевое общение (или поведение)» и так далее. Теория

педагогической риторики разрабатывается на базе синтеза достижений почти всех наук гуманитарного круга с преобладанием лингвопрагматики, неориторики, коммуникативной лингвистики, этнолингвистики, социоллингвистики, психоллингвистики, психологии, социологии, антропологии и др.

Литература

1. Авеличев А. К. Возвращение риторики / Общая риторика. Ж. Дюбуа, Ф. Эделин, Ж. М. Клинкаберг и др. – Б.: БГК им. И. А. Бодуэна де Куртене, 1998. – С. 5–25.
2. Александров Д. Н. Риторика. Учебное пособие для вузов. Москва : Юнити-Дана, 2003. – 534 с.
3. Аннушкин В. И. Риторика. Экспресс-курс: шестое учебное пособие. – Москва : Флинта: Наука, 2007. – 224 с.
4. Аннушкин В. И. Риторика. Вводный курс для студентов филологических факультетов. – Москва, 2016. – 320 с.
5. Аннушкин В. И. История русской риторики. Хрестоматия. – Москва : Флинта: Наука, 2011. – 436 с.
6. Аннушкин В. И. История русской риторики и решение проблем общественно-речевой практики / Риторика и синтаксические структуры. Москва : Флинта: Наука; 2011. – 224 с.

OBEDKOVA Maria Aleksandrovna
teacher, School No. 68, Russia, Chelyabinsk

THE DEVELOPMENT OF THE RHETORICAL COMPETENCE OF FUTURE TEACHERS AS AN ACTUAL PROBLEM OF HIGHER SCHOOL PEDAGOGY

Abstract. *The article examines the historical aspects of the development of rhetorical competence, substantiates the relevance of its development for future teachers and specifies the concepts of "rhetoric", "pedagogical rhetoric" and "rhetorical competence".*

Keywords: *pedagogical rhetoric, rhetoric, rhetorical competence, higher school pedagogy, university student.*

ОБЪЕДКОВА Мария Александровна
учитель, МБОУ «СОШ № 68», Россия, г. Челябинск

МЕТОДИЧЕСКОЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РИТОРИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ

Аннотация. В работе проведен анализ методических аспектов развития риторической компетенции будущих учителей.

Ключевые слова: учитель, риторическая компетенция, личность, профессия.

Риторическая компетенция предполагает знания в области риторики и умения их применять, а также патриотичное мировоззрение, сформированное в семье и социуме, рефлексивность и готовность личности к определенной активности.

Как теоретические, так и практические области педриторики могут называться по-разному: «образовательная лингвистика», «педагогическая речевая техника», «педагогическое общение» (или поведение) и так далее. Теория педриторики основана на совокупности достижений многих гуманитарных наук, но преимущественно – лингвопрагматики, неориторики, коммуникативной лингвистики, этнолингвистики, социолингвистики, психолингвистики, психологии, социологии, антропологии и прочем. Эта наука активно используется в подготовке педагогических кадров.

Рассматривая первое условие, развитие мотивационно-ценностной сферы личности по риторической компетенции, мотивационно-ценностный компонент, по нашему мнению, характеризуется следующими показателями: отношение к профессии как ценности; понимание и переживание ее значимости как для общества, так и для собственного развития; интерес к преподаваемой дисциплине и вопросам образования в целом; увлеченность наукой и стремление к самосовершенствованию.

Риторические жанры педагогического дискурса, с помощью которых образовательная деятельность осуществляется как специфическая речевая деятельность, различны и определяются наличием в речи учителя, риторической аргументации к этическому, логическому и эмоциональному.

Специфика таких жанров обусловлена их антропоцентричностью, выраженностью межличностных установок,

диалогизированностью, политематичностью, субъектностью, синтезом элементов различных функциональных стилей, зависимостью от конкретной ситуации и отражением особенностей речевого этикета.

В качестве примеров риторических жанров в образовании приводят: слово преподавателя о предмете, побуждающую речь, эпидейктическую речь, эссе, риторический анализ, оценку, отзыв, рецензию, беседу, диспут, и прочее. Значительная роль здесь принадлежит различным видам подачи лекционного материала.

Выявленные в работе характеристики риторической компетенции делают возможной проектировку процесса развития риторических умений учителя. Ее алгоритм включает постепенное применение коммуникативных заданий различного вида и риторических задач по общим теоретическим представлениям о риторическом убеждении и педриторики, а также формирование навыков риторического анализа и публичной речи, выполнение которых предполагает использование разнообразных форм ведения образовательного процесса (групповых, индивидуальных и других).

Первый этап ориентирован на развитие общериторических умений. Задания включают последовательную отработку каждого этапа работы над речью, осуществление риторического анализа образцов речи разных ораторов, освоение многочисленных способов и приемов аргументации, анализ ситуаций использования софизмов в профессиональной деятельности, поиск способов противодействия уловкам в аргументации.

Интериоризация знаний в области общей риторики и овладение общериторическими умениями помогает осуществить переход ко второму этапу, нацеленному на изучение положений педагогической риторики как

прикладной дисциплины, особенностей профессионально-личностного взаимодействия участников педагогического общения и отработку риторико-коммуникативных умений педагога-ритора. С этой целью предлагаются задания на различение риторических жанров педагогического дискурса, анализ педагогических речевых ситуаций (как один из элементов педагогического дискурса), выявление особенностей педагогического говорения и слушания, овладение искусством педагогического диалога (гармонизирующего диалога) как метода профессионального взаимодействия, освоение экстралингвистических средств профессиональной коммуникации, речевой культуры и этики педагога. Третий этап направлен на развитие умений риторической рефлексии педагога, актуализации критического осмысления своей речи в частности и профессиональной коммуникативной деятельности в целом. Коммуникативные задания направлены на выявление своих речевых достоинств и недостатков как лектора, соотнесение собственной речевой деятельности с требованиями, которые предъявляются современному педагогу высшей школы, выявление причин успехов и неудач в речевой деятельности. Следует подчеркнуть важность проведения рефлексивного этапа в процессе развития риторической компетенции педагога, в особенности, ее мотивационного компонента. Результатом осуществления риторической рефлексии своей профессиональной коммуникативной деятельности становится планирование преподавателем действий по совершенствованию риторических умений.

Усовершенствование и расширение содержания коммуникативной подготовки студентов обусловлено некоторыми причинами:

1. Социально-политические причины: демократические тенденции в общественно-политической жизни, возникновение потребности в людях, умеющих убеждать.

2. Психологические причины: изменился взгляд на человека в обществе, актуализировались науки, направленные на развитие языковой личности, риторика призвана сыграть роль интегральной науки, направленной на формирование и развитие личностного начала в человеке. «Цель общей риторики состоит в том, чтобы, раскрывая источники мысли, раскрыть все способности ума».

3. Коммуникативные причины: расширяются сферы общения людей, расширяется само значение устной речи, которая играет все более

существенную роль, что ведет к необходимости искать особые приемы в общении.

Современная риторика не может быть сведена только к публичной речи. Риторика в широком понимании есть «искусство управления общественными процессами», объясняющая «категории политологии и являющаяся инструментом развития экономической деятельности, образования и культуры».

Создание на уроках активной речевой среды вытекает из закономерности: чем богаче речь окружающих, чем охотнее и активнее вступает в речевое взаимодействие ребенок, то есть чем больше развивающий потенциал речевой среды, тем эффективнее будет работа по речевому развитию. Поэтому в задачу учителя входит такое построение уроков риторики, при котором как можно больше активизируется мышление, память, речь учащихся, появляется естественная потребность говорить, актуализируются цели обучения риторике. Такой подход к обучению реализуется через создание на уроках различных ситуаций живого общения, которые заставляют учащихся активно применять полученные теоретические сведения на практике, отшлифовывают сформированные навыки. Значительно активизируют коммуникативные устремления учащихся различные виды внеклассных занятий (ученические собрания, конференции, участие в школьных мероприятиях и т. п.). В качестве примера построения урока по принципу создания активной речевой среды можно привести урок «Ошибки начинающего оратора», разработанный в виде круглого стола. Данный урок может быть проведен после урока-практикума, во время которого учащиеся выступали с сообщениями перед учениками младших классов. Цель круглого стола – проанализировать выступления с точки зрения наличия ошибок, свойственных начинающим ораторам (например, в установлении контакта с аудиторией, использовании интонационных и изобразительно-выразительных средств речи, в выборе темы и композиционном оформлении речи, использовании основных и вспомогательных средств аргументации и т. д.). Выбранная форма (круглый стол) должна поставить студента в условия, схожие с естественными, высказывания каждого участника близки к тем, которые существуют в жизни, когда удовлетворяется потребность в коммуникации. Активизирует приведенную в качестве примера речевую ситуацию ряд факторов: нетрадиционное оформление учебного

пространства, связь теоретического и практического обучения, личное участие каждого в подготовительной работе, использование современных технических средств обучения (в частности, некоторые выступления целесообразно записать на видеопленку для подробного анализа), распределение ролей (можно заранее назначить ведущего круглого стола, аналитическую группу, группу «Резюме» и т. д.).

Увеличивают развивающий потенциал речевой среды и особые типы занятий по риторике: ролевой тренинг, практикум, урок-экскурсия.

Усовершенствование риторики как учебного предмета представляется явлением закономерным: демократизация общественно-политической жизни, гуманизация и гуманитаризация образования создают предпосылки для формирования личностного начала в человеке, что требует развития его коммуникативных возможностей. Современная риторика – это «не только общественная дисциплина, но и общегуманитарная, чрезвычайно значимая для каждого человека, так как это не только теория и практика, но и философия речевого поведения».

В настоящее время понятие инновационная технология прочно вошло в теорию и практику научного образования, но пока остается неясным его место и взаимосвязи в терминологическом поле педагогики. Определение ее понятия предстает достаточно широко со следующих позиций: проектирование педагогической системы, управление образовательным процессом, личностный подход, процессы, научные направления, технологическое обеспечение процессов и т. д.

Принятие ФГОС требует от педагога более глубокого продумывания методов и приемов к организации образовательной деятельности. Поиск подходов к повышению эффективности образовательного процесса вызывает необходимость уделять большое внимание применению инновационных педагогических технологий и методов.

Инновационные технологии – это система методов, способов, приемов обучения, образовательных средств, направленных на достижение позитивного результата за счет динамичных изменений в личностном развитии ребенка в современных условиях. Они сочетают прогрессивные креативные технологии, доказавшие свою эффективность в процессе педагогической деятельности. В современных

образовательных технологиях передача знаний идет в форме постоянного решения проблем.

Одним из эффективных интересных методов который позволяет активизировать познавательную деятельность и способствует развитию речи, является работа над созданием нерифмованного стихотворения, синквейна. Синквейн используется как метод развития речи, позволяющий быстро получить результат. Инновационность данной методики состоит в том, что создаются условия для развития личности, способной критически мыслить, т. е. исключать лишнее и выделять главное, обобщать, классифицировать.

Данный метод может легко интегрироваться со всеми образовательными областями, а простота построения синквейна позволяет быстро получить результат. При творческом использовании синквейна на занятиях он воспринимается как увлекательная игра. Но нужно помнить, что необходимо составлять синквейн только на темы хорошо известные и обязательно показывать образец. Можно сказать, что синквейн – это стихи, в которых нет рифмы, но есть смысл.

Первая строчка стихотворения – это его тема. Представлена она всего одним словом и обязательно существительным. Вторая строка состоит из двух слов, раскрывающих основную тему, описывающих ее. Это должны быть прилагательные. Допускается использование причастий. В третьей строчке, посредством использования глаголов или деепричастий, описываются действия, относящиеся к слову, являющемуся темой синквейна. В третьей строке три слова. Четвертая строка – это уже не набор слов, а целая фраза, при помощи которой составляющий высказывает свое отношение к теме. В данном случае это может быть как предложение. Пятая строчка – всего одно слово, которое представляет собой некий итог, резюме. Чаще всего это просто синоним к теме стихотворения. (Педагогам предлагается составить синквейн на тему встречи. Например, первая строка синквейна – «игровые технологии». Участники практикума продолжают составление нерифмованного стихотворения).

Пример синквейна для педагогов

1. Ромашка.
2. Белая, ароматная.
3. Растет, завораживает, манит.
4. Как я люблю собирать ромашки!
5. Любовь!

Чем выше уровень речевого развития, тем интереснее получаются синквейны. Кажущаяся простота формы этого приема скрывает сильнейший, многосторонний инструмент для рефлексии. В результате при его составлении реализуются практически все личностные способности ребенка (*интеллектуальные, творческие, образные*). Родители могут сделать с ребенком копилку синквейнов. По стихотворениям, мультфильмам, прочитанным рассказам и сказкам, ситуациям из жизни и др.

Виды работы над синквейном

1. Составление краткого рассказа по готовому синквейну (с использованием слов и фраз, входящих в состав последнего).
2. Составление синквейна по прослушанному рассказу.
3. Коррекция и совершенствование готового синквейна. (анализ неполного синквейна для определения отсутствующей части. Например, дан синквейн без указания темы, первой строки – на основе существующих строк необходимо ее определить).
4. Можно использовать синквейн на занятиях для закрепления изученной лексической темы;
5. При составлении синквейнов можно использовать соревнование: «кто назовет больше нужных слов».

Скажите, пожалуйста, для закрепления, то такое синквейн? Синквейн – это стихи, в которых нет рифмы, но есть смысл.

Одним из методов развития связной речи у детей является использование мнемотехники.

Мнемотехника – это система методов и приемов, обеспечивающих успешное освоение детьми знаний об особенностях объектов природы, об окружающем мире, эффективное запоминание структуры рассказа, сохранение и воспроизведение информации, и конечно развитие речи.

Как любая работа, мнемотехника строится от простого к сложному. Необходимо начинать работу с простейших мнемодорожек, затем к мнемоквадратам, последовательно переходить к мнемотаблодам. Ее содержание – это графическое или частично графическое изображение персонажей сказки, явлений природы, некоторых действий и др. путем выделения главных смысловых звеньев сюжета рассказа. Главное – нужно передать условно-наглядную схему, изобразить так, чтобы нарисованное было понятно детям.

Мнемотаблицы-схемы служат дидактическим материалом в работе по развитию связной речи детей для: обогащения словарного запаса, при обучении составлению рассказов, при пересказах художественной литературы, при отгадывании и загадывании загадок, при заучивании стихов.

Существуют мнемотаблицы для составления описательных рассказов об игрушках, посуде, одежде, овощах и фруктах, птицах, животных, насекомых. Данные схемы помогают детям самостоятельно определить главные свойства и признаки рассматриваемого предмета, установить последовательность изложения выявленных признаков; обогащают словарный запас детей.

Одним из приемов, которые значительно облегчают студенту составление описательного рассказа, является использование наглядных опорных схем, где опорные схемы выступают в роли плана-подсказки.

Работу по опорным схемам необходимо проводить с использованием настоящих предметов, картинным материалом подобранных в соответствии с лексической темой.

Тренинговые упражнения и практикумы способствуют личностной включенности студентов в процесс мышления и деятельности, что существенно повышает эффективность формирования риторической компетенции, а именно: достигается развитие навыков постановки и решения проблем, способности взаимодействия и преодоления рефлексивных барьеров, обогащение риторического опыта.

Нами активно использовались методы кооперативного обучения в риторической подготовке студентов (авторский тренинг)

Кооперативное обучение – это специально организованная учебно-познавательная деятельность, имеющая, прежде всего, выраженную коммуникативную и социальную направленность, определенный порядок коммуникативного взаимодействия между субъектом/субъектами образовательного процесса.

Эффективная работа кооперативной группы зависит от умения взаимодействовать, сотрудничать.

Метод «Обучение в команде» нацелен на командную работу, достижению целей группы и ее успеха. Использование этого метода нацелено на познание нового вместе, где каждый член группы овладел необходимыми знаниями, получил необходимые умения и навыки. Основными принципами являются: «награду»

команда (группа) получает одну на всех (оценка, поощрение и т. д.); группы не соревнуются между собой, поскольку имеют разные задачи; акцент на совершенствовании собственных предварительных результатов, то есть сравнивается собственное развитие.

На завершающей стадии обучения риторике эффективным считаем метод проектов, который способствует актуализации одного из главных постулатов современной риторики, которая призвана развивать вкус риторической деятельности, а также создавать оптимальные условия для успешной самореализации личности через слово. Метод проектирования в риторической подготовке реализуется путем создания студентами индивидуальных проектов и их представления. В процессе аудиторной работы студента в пределах кооперативной группы определяются с проектами, проектируют дальнейшую деятельность, в конце представляют отчет о проделанной работе.

Метод проектирования на различных его этапах формирует у студентов следующие умения: ориентироваться в информационном пространстве; практически и творчески мыслить; чувствовать, формулировать и вербально представлять проблему; самостоятельно активизировать свои знания в процессе публичного выступления, то есть мыслить публично; прогнозировать результаты и возможные последствия разных вариантов речевого поведения; находить выход из тех или иных ситуаций и тому подобное. Проектная деятельность способствует развитию коммуникативных, личностных, социальных, литературно-лингвистических, математических, художественно-соматических, манипулятивных и технологических способностей. Сильной стороной проектного обучения является создание положительной мотивации для самообразования.

Работа над проектом состоит из нескольких этапов, которые мы адаптировали к риторической подготовке будущих педагогов. На каждом из этих этапов происходит коммуникативное взаимодействие между субъектами педагогического процесса, входе которой студенты получают полезную информацию, выясняют новые для себя факты, осуществляют личностно и профессионально значимые открытия. На основе анализа, сравнения, систематизации и обобщения полученных сведений в них активизируется умственная деятельность.

Овладение теорией риторики и практическое применение приобретенных знаний и

умений позволит будущим учителям решать ряд профессионально ориентированных задач, в частности: преодоление коммуникативных барьеров и, как следствие, формирование контактности и налаживания комфортной коммуникативной среды; развитие умений ведения беседы как основного вида диалогического взаимодействия учителя с учениками; овладение вербальными и невербальными средствами коммуникации; усвоение не только способов коммуникации, но и инструментов воздействия на понимание и запоминание учеников; овладение навыками презентации и самопрезентации, тренинговой деятельности, публичного выступления и тому подобное.

Литература

1. Абрамович С. Д., Чикаркова М. Ю. Риторика: учеб. пособие. – Москва: Мир. – 2001. – 240 с.
2. Абульханова-Славская К. А. Деятельность и психология личности. – Москва: Наука. – 1980. – 334 с.
3. Амельченкова Н. А. Педагогические условия обучения риторике младших школьников: автореф. ... канд. пед. наук: 13.00.01 / Смоленский государственный университет. Смоленск, 2009. – 16 с.
4. Андерсон К. Ted talks. Слова меняют мир: [пер. с англ. Т. А. Новиковой]. – Киев: Форс Украины. – 2021. – 288 с.
5. Андерсон К. Успешные выступления на TED. Рецепты лучших спикеров; 2-е изд. – Киев: Наш формат. – 2017. – 256 с.
6. Андреева Г. М. Социальная психология: учеб. для высш. учеб. зав; Пятое изд., испр. и доп. – Москва: Аспект Пресс. – 2007. – 363 с.
7. Андриевская В. В., Дранищева Е. И., Тищенко С. П. и др. Методологические проблемы трансформации коммуникативной компетенции психолога в информационном обществе: монография / под ред. В. В. Андриевский. – Кировоград: Имекс-ЛТД. – 2014. – 226 с.
8. Артеменко А. П., Артеменко Я. И., Попова Н. В. Риторические стратегемы в дискурсе идентичности. // Вестник ХНУ им. В. Н. Каразина. Серия «Философия, философские переипетии». – 2011. – № 984.
9. Артемова А. И. Развитие вербальной креативности студентов-психологов в процессе профессиональной подготовки. // Психология: реальность и перспективы. – 2016. – Вып. 7. – С. 12–17.

OBEDKOVA Maria Aleksandrovna
teacher, School No. 68, Russia, Chelyabinsk

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE RHETORICAL COMPETENCE OF FUTURE TEACHERS

Abstract. *The paper analyzes the methodological aspects of the development of the rhetorical competence of future teachers.*

Keywords: *teacher, rhetorical competence, personality, profession.*

ПОЛЗИКОВА Ольга Вячеславовна

воспитатель, МБДОУ ДС № 63 «Машенька», Россия, г. Старый Оскол

МАТУСОВА Надежда Егоровна

воспитатель, МБДОУ ДС № 63 «Машенька», Россия, г. Старый Оскол

ЗАВОДОВСКАЯ Елена Анатольевна

воспитатель, МБДОУ ДС № 63 «Машенька», Россия, г. Старый Оскол

ФОРМИРОВАНИЕ СВЯЗНОЙ УСТНОЙ МОНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕЧИ У ДЕТЕЙ С ОВЗ

Аннотация. В статье рассматривается возможность введение в образовательный процесс упражнений дыхательной, артикуляционной гимнастики, на развитие фонематического слуха, мелкой моторики, игр на формирование грамматических форм и словообразование, физкультминутки со стихами, что способствует повышению качества образовательного и воспитательного процесса.

Ключевые слова: речь, психологические процессы, речевые нарушения, связная речь, монологическая речь.

Наша речь – одно из важнейших средств общения. Она тесно связана с формированием высших психических функций, и именно поэтому играет одну из важнейших ролей в психическом развитии человека, в развитии его мыслительной деятельности. Речь – это проявление интеллектуального развития человека, его мышления. В тот момент, когда ребенок начинает овладевать речью, перестраиваются все его психологические процессы.

У детей с ограниченными возможностями здоровья речь развита недостаточно и требуются специальные условия, программы, упражнения, которые будут способствовать ее развитию. Одновременно с речевыми нарушениями в той или иной мере страдает личность ребенка, т.к. речевое развитие не только отражает степень овладения ребенком всеми сторонами речи, но и показывает, какого уровня умственного развития достиг дошкольник.

У детей с общим недоразвитием речи отмечаются значительные трудности в овладении навыками связной речи. Связная речь представляет собой наиболее сложную форму речевой деятельности. Под связной речью понимается развернутое изложение определенного содержания, которое осуществляется логично, последовательно, грамматически правильно [3, с.10].

Существует два типа связной речи: диалогическая и монологическая. Недоразвитие

связной устной монологической речи обусловлено недостаточной сформированностью диалогической речи, которая, как известно, предшествует монологической речи и подготавливает ее появление. Дети с ОВЗ часто не осознают необходимости передавать содержание какого-либо события так, чтобы оно было понятно слушающему, они не ориентируются на собеседника [1, с.73].

И все-таки диалогическую речь дети усваивают быстрее и легче, так как ежедневно слышат её в быту, а нарушения связной устной монологической речи проявляются более резко, так как в процессе монологической речи отсутствует стимуляция извне, конкретизация и развитие рассказа осуществляется самим ребенком.

При нарушении связной устной монологической речи отмечают: искажение логики, соскальзывание с темы, ведущее к образованию побочных ассоциаций, бедность и шаблонность лексического и грамматического строя, наличие черт, присущих ситуативной речи (большое количество местоимений, перекачивание с одного события на другое), нарушена логическая последовательность, связь между отдельными его частями. Связные тексты часто состоят из отдельных фрагментов, не составляющих единого целого, и характеризуются краткостью и сжатостью изложения. Одной из причин задержки формирования устной

речи у детей является то, что их речевая активность очень слаба и довольно быстро истощается [4, с.186].

В связи с тем, что связная устная монологическая речь является сложной формой речи, ребенок овладевает ею постепенно. Дети довольно длительное время задерживаются на этапе вопросно-ответной формы речи. Переход же к самостоятельному связному высказыванию очень труден для них и во многих случаях затягивается. В процессе актуализации связной устной монологической речи воспитанники нуждаются в постоянной стимуляции со стороны взрослого, в систематической помощи, которая оказывается либо в форме вопросов, либо в подсказке. Более легкой для усвоения является ситуативная речь, т.е. речь с опорой на наглядность, на конкретную ситуацию.

Пересказ детям также более доступен, чем рассказ. Пересказ не предполагает самостоятельного создания сюжета, подробного раскрытия заданной темы, определения последовательности событий. При пересказе большую роль играет запоминание содержания текста. Но и пересказы детей с ОВЗ имеют ряд особенностей. Эти дети часто пропускают многие важные части рассказа, передают его содержание упрощенно. В пересказах часто обнаруживается непонимание причинно-следственных, временных, пространственных отношений, представленных в рассказе. Для пересказов таких детей характерны разнообразные добавления, что обусловлено случайными ассоциациями, неточностью представлений и знаний.

Коррекционная работа по развитию речи предусматривает обязательное введение в образовательный процесс упражнений дыхательной, артикуляционной гимнастики, на развитие фонематического слуха, мелкой моторики, игр на формирование грамматических форм и словообразование, физкультминутки со стихами.

Но основная форма обучения – это не столько специализированные занятия воспитателей и учителя-логопеда, сколько вся естественная жизнь группы. В работе используются следующие формы работы с детьми, которые помогают в развитии связной устной монологической речи: игры дидактические, подвижные, ролевые, театрализованные, общение: подготовленное и неподготовленное. «Живое» общение с правилами, называемое этикетное. Общение по телефону. Учебно-игровые

ситуации, которые возникли по инициативе ребенка либо взрослого, где ребенок может проявить наибольшую речевую активность, чтение стихотворений, чистоговорок, рассказывание и чтение сказок, разгадывание загадок, пение. Организация праздников, развлечений, экскурсии, труд: речевые и трудовые действия, развитие речи с использованием средств массовой информации (периодическая детская печать, телевизор, радио), современных информационно-коммуникационных технологий, проектная деятельность.

Работа же по формированию связной устной монологической речи проводится с постепенным увеличением самостоятельности в следующей последовательности: пересказ с опорой на серию сюжетных картинок, пересказ по сюжетной картинке, пересказ без опоры на картинку, рассказ по серии сюжетных картинок, рассказ по сюжетной картинке, самостоятельный рассказ. Необходимо успешно преодолевать барьеры в общении и активизировать речевую деятельность каждого воспитанника, с целью расширения границ компетентности и вовлечения замкнутых, стеснительных детей в работу над всеми видами монологического высказывания: пересказа; составления описательного рассказа; творческого рассказа.

Таким образом, нарушения связной речи у детей с ОВЗ обусловлены многими факторами: недостаточным анализом ситуации, трудностью выделения из образа ситуации существенных и второстепенных компонентов (элементов), нарушением смыслового программирования содержания связного текста, недоразвитием способности удерживать программу, неумением развертывать смысловую программу в виде серии предложений, связанных между собой.

Поэтому, главное, при решении проблемы формирования связной устной монологической речи у детей с ОВЗ, – это научить их осваивать то, что очень важно в жизни каждого человека: умение передать информацию, поддержать беседу, установить контакт, пересказать (к случаю) поучительную или смешную историю, найти способ уйти от ссоры во время спора и т.д. В процессе успешной работы дети с ОВЗ оказываются в состоянии на практическом уровне освоить некоторые законы построения устной речи.

Литература

1. Селиверстов В.И. Речевые игры с детьми. М.: «Владос», 1994. 98с.
2. Ткаченко Т.А. Формирование и развитие связной речи. СПб.: Детство-Пресс, 1998. 27с.
3. Ушакова. О.С., Арушанова А.Г., Струнина Е.М. и др. Придумай слово. М.: Просвещение, 2016. 116с.
4. Филичева Т.Б., Чиркина Г.В. Подготовка к школе детей с общим недоразвитием речи в условиях специального детского сада. М.: Мир, 1993. 293с.

POLZIKOVA Olga Vyacheslavovna

educator, MBDOU DS No. 63 "Mashenka", Russia, Stary Oskol

MATUSOVA Nadezhda Egorovna

educator, MBDOU DS No. 63 "Mashenka", Russia, Stary Oskol

ZAVODOVSKAYA Elena Anatolyevna

educator, MBDOU DS No. 63 "Mashenka", Russia, Stary Oskol

**FORMATION OF COHERENT ORAL MONOLOGUE SPEECH
IN CHILDREN WITH DISABILITIES**

Abstract. *The article considers the possibility of introducing into the educational process exercises of breathing, articulation gymnastics, for the development of phonemic hearing, fine motor skills, games for the formation of grammatical forms and word formation, physical training with poems, which contributes to improving the quality of the educational and educational process.*

Keywords: *speech, psychological processes, speech disorders, coherent speech, monologue speech.*

САЛОМАСОВА Людмила Тимофеевна
воспитатель высшей категории,
МБДОУ «Детский сад №230», Россия, г. Самара

РАЗВИТИЕ МЕЛКОЙ МОТОРИКИ У ДЕТЕЙ С ОНР ЧЕРЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕТРАДИЦИОННОЙ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА – ПЛАСТИЛИНОВОЙ МОЗАИКИ

***Аннотация.** Сама техника универсальна для работы с детьми любого возраста. Важным элементом изобразительной деятельности ребенка является речевое сопровождение своих действий. У детей обогащается словарь, они знакомятся с различными жанрами (пейзаж, портрет, натюрморт).*

***Ключевые слова:** мелкая моторика, художественная техника, речевое сопровождение.*

Учёные, изучающие деятельность детского мозга, психику детей, отмечают существование тесной взаимосвязи между координацией тонких движений и речью.

Многолетний опыт работы в логопедической группе показывает, что у детей, имеющих речевую дисфункцию, моторика пальцев и кистей рук характеризуется недоразвитием: движения, как правило, нескоординированы, снижена их ловкость, точность, скорость, отмечается либо мышечная слабость, либо напряжённость.

Занятия данным видом изобразительного искусства является мощным средством для активизации мыслительной деятельности детей. Ребята учатся видеть предметы, их форму, подмечать характерные признаки. У детей обогащается словарь, углубляются знания об окружающем мире, улучшаются внимание, память, укрепляется мелкая мускулатура руки, что подготавливает руку к письму. В процессе деятельности у детей формируются интерес и любовь к прекрасному, развиваются эстетические чувства, творческое воображение.

Принцип данной техники изобразительного искусства заключается в скатывании мелких шариков из пластилина и осуществлении налёпов круглой формы на силуэтное изображение. В результате получают яркие объёмные картинки.

Работы получаются аккуратными и красочными, если скатываемые шарики ровные и одинаковой величины. А это достигается с большим трудом, так как у детей с общим недоразвитием речи пальцы малоподвижны, недостаточно сформированы внимание,

усидчивость, Дети быстро утомляемы. Для достижения мышечного расслабления и снижения утомляемости используются физкультурминутки, пальчиковая гимнастика.

На первом году обучения дети учатся выкладывать пластилиновой мозаикой отдельные предметы на цветном фоне: овощ, фрукт, игрушка.

В ходе выполнения таких работ педагог активизирует детей на речевое сопровождение своих действий: «Я выкладываю круглый, красный помидор».

На втором году обучения перспективное планирование предусматривает сюжетно-тематические работы. В процессе работы над этими картинками у детей обогащается словарь за счёт таких слов, как колорит, композиция, ритм, пространство и др. Дети знакомятся с различными жанрами. Они узнают, что картина может быть пейзажной, сюжетной или натюрмортом.

На выполнение таких картин уходит не одно занятие. Педагог не торопит детей. Он старается сделать так, чтобы душа ребёнка радовалась полноценному творческому процессу. Ребёнок видит, что в случае затруднений воспитатель всегда придёт ему на помощь.

При выполнении коллективных работ, ребёнку подбирается задание в соответствии с его возможностями. От участия в общем деле выигрывают все, так как все задействованы в творческом процессе и выполняют посильную работу. Сложные элементы выполняются педагогом. Он вносит свой вклад в творческий процесс. Когда картина делается совместно с

педагогом, возникает особенная доверительная атмосфера.

Выкладывание пластилиновой мозаикой часто сопровождается музыкой, чтением стихов, отрывков из произведений, подчёркивающих выразительность того или иного образа. Акцентируется внимание на содержании работ, цветах, передающих, например, настроение пейзажа «радостное, грустное».

Анализ работ несёт положительный характер, так как критические замечания могут вызвать у детей нежелание продолжать работу.

В процессе овладения техникой пластилиновой мозаики движения пальцев рук становятся более точными, ловкими, координированными, увеличивается их скорость. Заметно улучшаются графические навыки. Очень заметно влияние занятий пластилиновой мозаикой и на выразительность речи детей, так как через эмоциональное восприятие картин детям гораздо легче усвоить, закрепить образные, яркие сравнительные обороты речи, активировать словарь действий, признаков, наречий.

Ни для кого не секрет, что дети с нормой в развитии всю свою деятельность подкрепляют речевым сопровождением. Занятия

пластилиновой мозаикой стимулируют эту функцию речи у детей с её недоразвитием. Выполняя работу, ребята высказывают своё мнение о появляющихся деталях картины, устанавливают связь между её фрагментами, планируют свою деятельность, проговаривая, что уже сделано, что делают, что ещё предстоит сделать.

И всё это происходит в совместной деятельности взрослого и ребёнка, когда в непринужденной, тактичной форме педагог поправляет речевые ошибки ребёнка, даёт правильный образец, подходит дифференцированно к устранению отдельных недостатков устной речи у каждого воспитанника.

Данный вид деятельности обеспечивает положительное эмоциональное состояние детей, выполняет терапевтическую функцию: отвлекает от грустных событий, снимает нервное напряжение, вызывает приподнятое настроение.

Техника «Пластилиновая мозаика» универсальна и может использоваться для работы с детьми любого возраста и различной степени одарённости. Главное, чтобы сюжеты картинок соответствовали уровню развития и возможностям ребёнка.



Рис. 1



Рис. 2



Рис. 3

Литература

1. Тихомирова О.Ю., Лебедева Г.А. Пла-
стилиновая картина: для работы с детьми

дошкольного и младшего школьного возраста.
– М: Мозаика-Синтез, 2011. 64 с.

SALOMASOVA Lyudmila Timofeevna
educator of the highest category,
MBDOU "Kindergarten No. 230", Russia, Samara

**DEVELOPMENT OF FINE MOTOR SKILLS IN CHILDREN
WITH ONR THROUGH THE USE OF NON-TRADITIONAL ARTISTIC
TECHNIQUE OF FINE ART - PLASTICINE MOSAIC**

***Abstract.** The technique itself is universal for working with children of any age. An important element of a child's visual activity is the verbal accompaniment of their actions. Children's vocabulary is enriched, they get acquainted with various genres (landscape, portrait, still life).*

***Keywords:** fine motor skills, artistic technique, speech accompaniment.*

СТАРЧАКОВА Ксения Сергеевна

преподаватель кафедры дефектологии, русского языка и социальной работы,
Ставропольский государственный медицинский университет, Россия, г. Ставрополь

СТРЕЛЬНИКОВА Елена Игоревна

студентка кафедры дефектологии, русского языка и социальной работы,
Ставропольский государственный медицинский университет, Россия, г. Ставрополь

**ТЕХНИКА ГРАФИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ КАК СРЕДСТВО
ОБУЧЕНИЯ ПЕРЕСКАЗУ ДЕТЕЙ ДОШКОЛЬНОГО ВОЗРАСТА**

***Аннотация.** В современном мире все чаще возникает проблема отсутствия у детей первоклассников навыков пересказа. В статье рассматривается техника графического моделирования с точки зрения ее применения в обучении навыкам пересказа детей старшего дошкольного возраста и детей младшего школьного возраста. Актуальной данная техника является как для детей с ОНР III уровня, так и для детей с нормальным развитием речи.*

***Ключевые слова:** пересказ, мнемотехника, связная речь, ассоциации, графическая аналогия, графическая модель.*

Связная речь – это наиболее сложная форма речевой деятельности. На ее развитие влияют различные психические процессы: память, мышление, восприятие, внимание. Овладение связной речью происходит постепенно: начинается в дошкольном возрасте и продолжается в школьный период. Развитие связной речи – центральная задача в речевом воспитании, обусловленная социальной значимостью и ее ролью в формировании личности. Хороший уровень овладения связной речью обеспечивает успешную подготовку детей к обучению в школе.

В современном мире все чаще возникает проблема отсутствия у детей первоклассников навыков пересказа. Данная проблема не теряет актуальности год за годом. Причинами такой тенденции являются быстро меняющиеся условия жизни современного общества. В XXI веке живое общение в семье заменили гаджеты. Ребенок не получает достаточного количества речевых моделей для того, чтобы в дальнейшем самостоятельно правильно строить фразы, выражать свои мысли. Сравнив современные методы обучения и те, которые были актуальны 40 лет назад, можно заметить, что существовала традиция чтения вслух детских книжек, заучивание наизусть небольших стихотворений. С детства происходило знакомство с образцами народного творчества, литературными произведениями в соответствии с

возрастом, что в дальнейшем способствовало формированию навыков пересказа и связной речи в целом. На сегодняшний день ситуация иная: большую часть информации и речевых моделей дети получают из «общения» с телефоном, ноутбуком, планшетом. Можно отметить положительную динамику, если выбор материала для просмотра контролируют родители, но, как показывает практика, в основном это большой поток информации, не соответствующий возрастным особенностям ребенка, который носит развлекательный характер и, как следствие, приводит к нарушению навыков пересказа у детей.

На способность овладения пересказом влияет интеллектуальное развитие ребенка на уровне семантического понимания слова и способность к аналитико-синтетическому анализу для усвоения грамматического строя речи, а также возможности обработки информации и объем кратковременной памяти, сформированность когнитивных процессов, умение планировать свое высказывание.

Как указывают Р.И. Габова, Л.М. Гурович, Н.В. Захарюта, Э.П. Короткова, способность логичного и связного пересказа воспринимаемого текста появляется у детей к старшему дошкольному возрасту, то есть к 5-6 годам [4].

В исследовании особенностей пересказа у детей 5-6 лет (с нормальным развитием речи и детей с общим недоразвитием речи III уровня),

используя методику Глухова. В. П. «Формирование связной речи детей дошкольного возраста с общим речевым недоразвитием», были выявлены уровни сформированности навыков пересказа.

Анализ полученных результатов показал, что навыки пересказа сформированы достаточно у детей с нормальным развитием речи, что значительно отличается от уровня сформированности у детей с общим недоразвитием речи III уровня. Если дети с нормой в речевом развитии допускали ошибки в пересказе, частично справлялись с заданием, это были ошибки, которые не носили систематического характера, в отличие от ошибок, допущенных детьми с общим недоразвитием речи III уровня.

На основании полученных данных были созданы методические рекомендации по устранению нарушений навыков пересказа у детей старшего дошкольного возраста, которые помогут педагогам и родителям организовать работу в данном направлении. Рекомендации можно использовать как с детьми с общим недоразвитием речи III уровня, так и с детьми с нормальным речевым развитием.

Основу программы легла методика Бочкаревой Т.А., основанная на методе мнемотехники [1]. По определению Козаренко В.А., это «система методов и приемов, обеспечивающих успешное запоминание, сохранение и воспроизведение информации, знаний об особенностях объектов природы, об окружающем мире, эффективное запоминание структуры рассказа, и конечно, развитие речи» [5].

При овладении этой методикой следует начинать с подготовительного этапа. Детям предлагается поиграть в ассоциации, которые

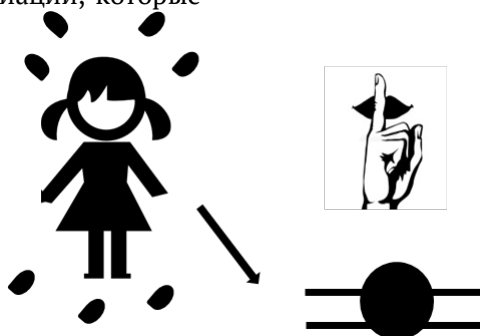


Рис.

надо не просто назвать, а еще и изобразить. Например, Красная шапочка – героиня сказки – сначала выглядит у детей, как что-то похожее на головной убор красного цвета, а затем просто красный кружочек. По своей сути – это не рисунок, а схема, образ, модель. Действуем от метода наглядного рисования, который достаточно давно и эффективно используется, к методу мнемотехники через графическую аналогию. «Графическая аналогия – это обозначение каким-либо символом реального образа или нескольких образов по общим для них признакам» [1]. Дети с удовольствием выполняют данную задачу, так как здесь не важна красота рисунка, важен символ, знак. Не может быть неправильно, а ситуация успеха для ребенка – мощная мотивация для дальнейшей работы. В группе детям можно предлагать разные образы для перевода в символ на скорость. Так мы развиваем образное мышление и у тех, у кого еще преобладает наглядно-действенное, при этом увеличиваем скорость психических процессов. На данном этапе эти приемы необходимо использовать в разных познавательных областях: социально-коммуникативное развитие, познавательное развитие, речевое развитие, художественно-эстетическое развитие. В школьном обучении дети будут пересказывать не только художественные тексты, но и тексты из разных областей науки.

На следующем этапе, когда дети уже овладели техникой графической аналогии, предлагаем небольшие тексты (четверостишья, пословицы, скороговорки) для перевода их в цепочку символов. Сначала это знакомые детям тексты, затем незнакомые с различным содержанием (рис.).

Педагог учит детей, показывает собственный пример перевода последовательности текста в графический символ. Постепенно дети начинают самостоятельно выполнять такие задания. На данном этапе важно, чтобы

графический символ отражал представление о предмете или явлении в восприятии конкретного ребенка. Как показывает практика, собственные символы всегда запоминаются лучше, чем чужие. В этом заключается

специфика данной методики. Дети учатся самостоятельно создавать графический образ. Это становится возможным, если ребенком хорошо понимает значение слов, предложений, текста. Поэтому параллельно обязательно проводится работа с текстом на выявление лексических значений слов, и понимания текста в целом. Когда этот навык сформирован, можно приступать к третьему этапу, где детям предлагают перевести в графическую модель тексты художественных произведений, рекомендованных для пересказа, например, сказки «Колобок», «Репка» и др.

Как правило, дети, используя собственную графическую модель текста, пересказывают его, избегая ошибок в последовательности действий или событий, в пропуске важных фрагментов, замене персонажей, их качеств. По-прежнему наблюдается разница особенностей пересказа у детей с общим недоразвитием речи III уровня и детей с нормальным развитием речи. Первые допускают лексико-грамматические ошибки в пересказе, создают менее развернутые связные высказывания, у вторых ошибок практически нет.

Таким образом, техника графического моделирования текста способствует овладению навыками пересказа детей дошкольного возраста. Она может использоваться родителями на занятиях дома и педагогами при работе в детском саду.

Литература

1. Бочкарева Т.А., Филиппова Э.А. Развитие связной речи у детей старшей группы дошкольников с ОНР III уровня при помощи метода мнемотехники // Проблемы речевого онтогенеза и дизонтогенеза: Сб. научных статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы речевого онтогенеза и дизонтогенеза» / науч.ред. В.П. Крючков. – С.: «Саратовский источник», 2017. – 354 с.
2. Глухов В.П. Формирование связной речи детей дошкольного возраста с общим речевым недоразвитием / В.П. Глухов. – М.: АРКТИ, 2004. – 168 с.
3. Гурович, Л.М. Пересказ как прием активизации умственной деятельности на занятии / Л.М. Гурович // Хрестоматия по теории и методике развития речи детей дошкольного возраста: Учебное пособие для студентов высших и средних педагогических учебных заведений / Сост. М.М. Алексеева, В. И. Яшина. – Москва, 2000. – 400 с.
4. Захарюта Н.В. Смысловая группировка текста как логический прием развития памяти у детей: Монография / Н.В. Захарюта. – Краснодар, 2003.
5. Козаренко В.А. Учебник мнемотехники. Система запоминания «Джордано» / В.А. Козаренко – М. 2002.

STARCHAKOVA Ksenia Sergeevna

Lecturer of the Department of Defectology, Russian Language and Social Work,
Stavropol State Medical University, Russia, Stavropol

STRELNIKOVA Elena Igorevna

Student of the Department of Defectology, Russian Language and Social Work,
Stavropol State Medical University, Russia, Stavropol

GRAPHIC MODELING TECHNIQUE AS A MEANS OF TEACHING RETELLING TO PRESCHOOL CHILDREN

Abstract. *In the modern world, the problem of the lack of retelling skills among first-graders is increasingly emerging. The article discusses the technique of graphic modeling from the point of view of its application in teaching retelling skills to children of senior preschool age and children of primary school age. This technique is relevant both for children with ONR III level and for children with normal speech development.*

Keywords: *retelling, mnemonics, coherent speech, associations, graphical analogy, graphical model.*

СЯСЬКИНА Елена Владимировна

учитель-логопед, Муниципальное дошкольное образовательное учреждение
детский сад «Карусель», Россия, г. Комсомольск-на-Амуре

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ЛОГОПЕДИЧЕСКОМ ЗАНЯТИИ

Аннотация. В статье рассматривается применение нетрадиционной здоровьесберегающей логопедической технологии – пескотерапии, учитывающей специфику работы логопеда, закономерности и особенности развития детей с речевыми нарушениями, позволяет повысить эффективность коррекционного обучения, предупредить появление вторичных нарушений, успешно сотрудничать с родителями, повышая качество работы по исправлению недоразвития всех компонентов речи воспитанников, повысить результативность и качество коррекционно-развивающей работы.

Ключевые слова: логопедия, технология, обучение, нарушение речи.

Пескотерапия (sand – play) – игра с песком как способ развития ребёнка. Игры с песком – одна из разновидностей игровой терапии. Принцип «терапии песком» был предложен Карлом Густавом Юнгом, основателем аналитической терапии. Естественная потребность ребенка «возиться» с песком определяет возможности использовать песочницу в своей работе не только психотерапевту, но и логопеду. Как правило, первые контакты детей друг с другом – в песочнице.

Помимо общепринятых направлений в работе по коррекции нарушения речи у детей логопатов я использую на логопедических занятиях элементы песочной терапии. Ребенок копает, лепит, рисует на песке, создает на нем отпечатки, что-то говорит... Основная деятельность дошкольника – игра. Работая с песком, я решаю следующие задачи по преодолению нарушений речи у детей: релаксация, снятие мышечной напряжённости; развитие зрительно-пространственной ориентировки; концентрация внимания, памяти; развитие логики и речи; стабилизация эмоционального состояния; развитие творческих (креативных) способностей; развитие рефлексии (самоанализа) ребёнка; формирование позитивной коммуникации.

Преимущества песочной терапии сводятся к следующему: частичный перенос логопедических занятий в песочницу даёт большой воспитательный и образовательный эффект, нежели стандартные формы обучения. Во-первых, усиливается желание ребёнка узнавать что-то новое, экспериментировать и работать

самостоятельно. Во-вторых, в песочнице развивается тактильная чувствительность как основа "ручного интеллекта". В-третьих, в играх с песком более гармонично и интенсивно развиваются все познавательные функции (восприятие, внимание, память, мышление), а главное для нас – речь и моторика. В-четвёртых, совершенствуется предметно-игровая деятельность, что способствует развитию сюжетно-ролевой игры и коммуникативных навыков ребёнка.

Песочная терапия имеет свои основные принципы:

- создание естественной стимулирующей среды, в которой ребенок чувствует себя комфортно, проявляя творческую активность. Для этого необходимо подбирать задания, соответствующие возможностям ребенка. Необходимо исключить негативную оценку его действий и, конечно же, поощрять его фантазию.
- оживление абстрактных символов: букв, цифр, геометрических фигур. Реализация этого принципа позволяет сформировать и усилить положительную мотивацию к занятиям.
- реальное проживание, проигрывание всевозможных ситуаций вместе с героями.

Опыт работы показывает, что использование песочной терапии даёт положительные результаты: у детей значительно возрастает интерес к логопедическим занятиям; они чувствуют себя более успешными; на занятиях нет места монотонности и скуке. Игры с песком можно использовать, как в индивидуальной работе, так и в подгрупповой или на фронтальных занятиях.

Примерная структура занятия с песком:

1. Вводная часть: Приветствие. Правила работы с песком.

2. Основная часть занятия в детском саду: Упражнения на развитие тактильно-кинестетической чувствительности. Игры и упражнения, направленные на формирование всех компонентов речи.

III. Заключительная часть: Подведение итогов занятия в детском саду. Упражнение на релаксацию. Рефлексия. Ритуал прощания.

Не обязательно придерживаться жесткой структуры занятия, возможно также продление по времени игры в песке, если это хорошо стабилизирует психофизическое состояние детей. Логопед должен внимательно следить за реакцией детей при работе с песком. В случае появления у детей негативного отношения или усталости игра-занятие ненавязчиво завершается. Педагог вначале показывает способы действия в играх с песком, а затем ребенок «рука в руке» или самостоятельно повторяет их. Не стоит настаивать на четком выполнении инструкции, взрослый должен на первых порах подстраиваться под ребенка. Для начала и окончания игр-занятий в песочнице вырабатывается особый ритуал приветствия и прощания (это может быть определенная музыка или звук, песочные часы и т.д.) Детям не показывают сразу весь набор игрушек, они должны освоить достаточно широкий спектр простых манипуляций с песком с помощью рук и инструментов. В играх с песком все правила поведения, запреты, поощрения осуществляются через игрушку-посредника (Песочная Фея, Хозяйка песочницы, Королева песочного мира и т.п.). Логопед выполняет роль внимательного зрителя. Позиция педагога – это «активное присутствие, я-рядом». Перед ребёнком ставится проблемная ситуация, с которой ему предлагается справиться самостоятельно. Взрослый направляет рассуждения ребёнка, обращает внимание на наиболее значимые моменты.

Я подобрала, систематизировала ряд игр и игровых упражнений для игр с песком. Некоторые из них предлагаю вашему вниманию.

Пальчиковый практикум. Развитие тактильно-кинестетических ощущений.

- Скользить ладонями (ребром ладони) по поверхности песка зигзагообразными или круговыми движениями (машинки, санки, змейки).

- Создать отпечатками ладоней, кулачков, костяшек кистей рук, ребра ладоней всевозможные причудливые узоры на песке.

- «Пройтись» по песку отдельно каждым пальцем правой и левой рук поочередно, затем можно группировать пальцы, создавая «загадочные следы».

- Найти в песке среди других заданную игрушку или букву (вариация игры «Волшебный мешочек»).

- Развитие дифференцированных движений, силы, ловкости пальцев (все упражнения выполняются сначала ведущей рукой, затем второй рукой, затем обеими одновременно).

- «Поиграть» на поверхности песка на пианино или клавиатуре компьютера.

- Сжимать и разжимать одновременно все пальцы, погружённые в песок.

- Сжимать и разжимать поочередно пальцы, погружённые в песок.

- Ладони погружены глубоко в песок. Поднимать поочередно пальцы так, чтобы они показались из песка.

- В глубине песка выполнять различные упражнения («Рожки» - «Ушки», «Колечки»).

Артикуляционная гимнастика

- Лошадка. Щёлкать языком, одновременно пальцами «скакать по песку».

- Индюки. Быстро облизывать языком верхнюю губу со звуком «бл-бл-бл», пальцами в такт двигать в толще песка.

- Качели. Языком ритмично двигать вверх-вниз, указательным пальцем в песке двигать в том же направлении.

- Часики. Языком ритмично двигать вправо-влево, указательным пальцем в песке двигать в том же направлении.

- Накажи непослушный язычок. Губами шлёпать по языку «п-п-п», ладонью легко хлопывать по песку.

- Расчёска. Язык протискивать между зубами вперёд-назад, пальцами-«граблями» двигать по песку, оставляя следы.

Развитие диафрагмального дыхания

- Выровняй дорогу. От детской машинки проведена канавка в песке. Ребёнок воздушной струёй выравнивает дорогу перед машинкой.

- Что под песком? Под тонким слоем песка картинка. Сдувая песок, ребёнок открывает изображение.

- Помоги зайцу. В песке углубления – «следы» зайца. Надо «замести» все следы, чтобы лиса не обнаружила.

- Секрет. В песке неглубоко закопана игрушка. Сдуванием песка обнаружить спрятанное.

- Добрый великан. Перед игрушкой невысокая горка. Воздушной струёй разрушить горку, сравнить с поверхностью, чтобы герой продолжил путь.

Автоматизация звуков

- Горочка. Набрать песок в руку. Насыпать горку, произнося корригируемый звук.

- Спрячь игрушку. То же самое. Песок сыпать на игрушку.

- Дорожка. «Прошагивать» или продвигать пальчиками по заданным дорожкам (зигзаг, волна, спираль, геометрические формы), произнося корригируемый звук.

- Найди игрушку. Находить в глубине песка игрушки разными способами (рукой, пальчиком), произнося корригируемый звук.

Развитие фонематического слуха

- Спрячь ручки. Прятать руки в песок, услышав заданный звук (сначала среди звуков, затем среди слогов, затем среди слов).

- Водолаз. Со дна песочницы доставать предметы или защищённые картинки и называть их, произнося дифференцируемые звуки.

- Два города. Со дна песочницы доставать предметы или защищённые картинки, называть их, произнося дифференцируемые звуки, и раскладывать их на две группы.

- Мой город. Подбирать из набора предметов и игрушек только те, в названии которых есть заданный звук и строить город.

Формирование слоговой структуры слова

- Следы на песке. Сделать следов на песке (ладонями, пальчиками) столько, сколько частей в слове и посчитать.

- Мельница. Ссыпать из кулачка столько кучек «зерна», сколько частей в слове и посчитать.

Совершенствование лексико-грамматических категорий

- Чего не стало. Логопед стирает часть предметов на песочной картинке, ребёнок узнаёт, что изменилось, закрепляя употребление существительных в родительном падеже.

- Подбери слово. Находить игрушки в песке и подбирать к их названиям прилагательные.

- Лодочка. Создавать игровые ситуации для упражнения в речи грамматических категорий: предлогов (от, к, над, между, в, из-за, из-под, у, перед); приставочных глаголов (отплыть, подплыть, пристроили, надстроили);

наречий (глубоко, далеко, близко, высоко, низко, медленно, быстро).

Подготовка к обучению грамоте. Звуковой анализ слова.

- На песке чертить схемы слов и предложений разной степени сложности.

- Обучение чтению и печатанию букв. Упражнения на сыром песке типа «Исправь ошибку», «Добавь деталь», «Прочитай», «Допечатай первую (последнюю) букву слова»; Звукобуквенный анализ слов различной сложности.

Развитие связной речи

- Найди и опиши игрушку. Ребёнок составляет описательный рассказ о найденной в песке игрушке (животные, предметы, герои сказок).

- Две игрушки. Ребёнок составляет описательный сравнительный рассказ о найденных в песке игрушках.

- Нарисуй и расскажи. Ребёнок рисует на песке и составляет рассказ (повествовательный, творческий, с проблемным сюжетом).

- Покажи сказку. Ребёнок составляет рассказ (повествовательный, творческий, с проблемным сюжетом) по демонстрации своих (или логопеда) действий, используя мелкие игрушки, предметы.

Опыт работы показывает, что использование песка дает положительные результаты:

- у детей значительно возрастает интерес к логопедическим занятиям, многие из них с восторгом и радостью воспринимают каждое занятие. Особенно это актуально с детьми, имеющими ограниченные возможности здоровья;

- дети чувствуют себя более успешными. Даже неудавшееся упражнение им хочется проигрывать по несколько раз, достигая необходимого результата;

- на занятиях нет места монотонности и скуке, каждое упражнение для детей как открытие. Они с удовольствием вносят свои правила, вновь и вновь обыгрывая сюжет или понравившийся элемент игры. При этом часто предлагают интересные варианты игры, что в дальнейшем служит основой для построения новых форм работы с дошкольниками.

Таким образом, применение нетрадиционной здоровьесберегающей логопедической технологии – пескотерапии, учитывающей специфику работы логопеда, закономерности и особенности развития детей с речевыми нарушениями, позволяет повысить эффективность

коррекционного обучения, предупредить появление вторичных нарушений, успешно сотрудничать с родителями, повышая качество работы по исправлению недоразвития всех компонентов речи воспитанников, повысить результативность и качество коррекционно-развивающей работы.

Литература

1. Сакович Н.А. Технология игры в песок. Игры на мосту. – СПб.: Речь, 2006. – 176 с.
2. Грабенко Т.М., Зинкевич-Евстигнеева Т.Д. Чудеса на песке. Песочная игротерапия. – СПб.: Институт социальной педагогики и психологии, 2005. – 50 с.
3. Хоменко И.Н. Коррекционно-диагностический комплекс «Песочная магия» / И.Н. Хоменко. – СПб.: ИМАТОН, 2009. – 44 с.
4. Грабенко Т.М. Игры с песком, или песочная терапия / Т.М. Грабенко // Дошкольная педагогика. – 2004. – №5.

SYASKINA Elena Vladimirovna

teacher-speech therapist,

Municipal preschool educational institution kindergarten "Karusel", Russia, Komsomolsk-on-Amur

THE USE OF HEALTH-SAVING TECHNOLOGIES IN SPEECH THERAPY CLASSES

Abstract. *The article considers the use of non-traditional health-saving pedagogical technology - sand therapy, taking into account the specifics of the speech therapist's work, patterns and features of the development of children with speech disorders, allows to increase the effectiveness of correlative learning, prevent the appearance of secondary disorders, successfully cooperate with parents, improving the quality of work to correct the underdevelopment of all components of speech of pupils, increase the effectiveness of and the quality of correctional and developmental work.*

Keywords: *speech therapy, technology, training, speech impairment.*

ЧЕРЕМНЫХ Наталья Владимировна
воспитатель, Детский сад № 255 ОАО «РЖД»,
Россия, г. Комсомольск-на-Амуре

ВЛИЯНИЕ ТОЛЕРАНТНЫХ УСТАНОВОК РОДИТЕЛЕЙ НА ТОЛЕРАНТНОСТЬ ДЕТЕЙ

***Аннотация.** В статье определена зависимость между толерантными установками родителей и толерантностью их детей.*

***Ключевые слова:** толерантность, дети, родители, семья.*

На сегодняшний день особую актуальность приобретает вопрос толерантности к людям, которые принадлежащим к разным национальностям и культурам. Особое значение в последнее время этот вопрос приобрел, потому что все больше и больше мы стали замечать проявления недоброжелательности, недружелюбия, гнева и агрессивности. Эти тенденции негативно сказываются на развитии личности, духовности и доброты ребенка. В связи с этим родители должны серьезно подходить к воспитанию детской толерантности и находить эффективные механизмы, способствующие ее формированию.

Рассматривая понятие толерантности, следует отметить, что данное понятие довольно сложное и многоаспектное. Анализируя толерантность в свете взаимоотношения детей и родителей в семье, то это, на наш взгляд, определенная установка на восприятие, понимание взрослых и детей друг другом и действия в отношении друг друга, в основе которых лежат взаимное уважение интересов, ценностей, позиции, занятой обеими сторонами. Безусловно, толерантные установки родителей оказывают весомое влияние на толерантность детей.

Воспитание толерантности у ребенка предполагает формирование у молодого поколения уважительного отношения к инаковому, принятие и адекватное понимание богатого многообразия проявлений окружающего мира, форм человеческого самовыражения и особенностей человеческой индивидуальности. Данные качества сформировываются в условиях доверия, открытых детско-родительских отношений, внимания и уважения всех членов семьи друг к другу и окружающим.

Семья представляется живой, постоянно изменяющейся системой. Она меняется не только под влиянием социально-экономических условий, но и в силу внутренних процессов развития.

В воспитании толерантности большую роль играют родители. Всем хорошо известна истина, что ребёнок с рождения должен быть окружён родительской любовью. В идеале, в семье должны преобладать дружелюбные жизнерадостные отношения. Всё это оказывает серьезное влияние на формирование толерантности у ребёнка. Если же, наоборот, в семье нормальным считается агрессия, вечное недовольство, крики, унижение, неприязнь друг к другу, упреки – то в такой семье ребёнок не научится адекватно воспринимать собственную личность и индивидуальность и будет аналогично воспринимать окружающих.

Родителям следует концентрировать внимание детей на ситуациях, которые предполагают проявления толерантности на основе постижения её смысла, пропуская анализ этих ситуаций через их опыт, содействуя формированию толерантной личности. Данный процесс является весьма длительным, который требуют от родителей терпения, вдумчивого отношения ко всем поведенческим и вербальным реакциям своих детей, способности вести с детьми конструктивный диалог, в котором дети сами приходят к выводам о возможном бесконфликтном взаимодействии и общении с любыми людьми их инаковыми просоциальными проявлениями.

Для этого толерантно настроенные родители умеют слушать и слышать своих детей; не запрещая им выражать свои как

положительные, так и отрицательные суждения, эмоции, однако при этом совместно их конструктивно прорабатывать; и самое главное помнить о том, что определяющим является безусловная любовь к детям, принятие их такими, какие они есть.

Глядя на взрослых, ребенок постепенно развивает социальные отношения и роли, которые определяют его место в этом мире; по мере того, как становился старше, он все больше фокусируется на сверстниках и различных социальных институтах, однако семейное влияние не теряет своей значимости на протяжении всей жизни человека. И даже когда дети повзрослели и начинают самостоятельную жизнь, они ориентируются на своих родителей, семью и в проблемных ситуациях опираются на опыт, который они приобрели в родительской семье.

Толерантность – это постепенная педагогическая работа. И большую роль играет поведение самих родителей. Толерантным ребёнка нельзя сделать в одночасье. Толерантность является постепенным педагогическим трудом. И серьезная роль здесь отводится поведению родителей.

В связи с этим, следует повышать социальную значимость родителей в развитии у детей толерантного сознания, потому как, если в семье развиты толерантные установки, то ребёнок, безусловно, впитывает их.

Следовательно, толерантность в отношениях между родителями и детьми представляется произвольным состоянием, которое влияет на развитие толерантности как личностно-нравственных качеств молодого поколения. Семья является основным институтом воспитания, социализации личности, именно в ней закладываются основы нравственности человека, сформировываются установки на взаимоотношения с окружающими и переосмысливают оценки своих действий и поступков.

Таким образом, влияние толерантного отношения родителей являются первыми и основными установками в воспитании толерантности у детей, и невозможно сформировать толерантность у ребенка, как и любое другое качество, если они не являются союзниками педагогов в решении этой проблемы. Семья дает ребенку серьезный опыт взаимодействия с

окружающими людьми, в котором он учится общаться, осваивает приемы коммуникации, учится слушать и уважать мнение других, терпеливо и бережно относиться к своим близким. В связи с этим, большое значение имеет личный пример родителей, родственников. Прежде всего, атмосфера взаимоотношений в семье, стиль взаимодействия между родителями, между родственниками, детьми существенно воздействуют на развитие толерантности у ребенка

Формирование толерантности происходит в обыденной жизни семьи методом постижения детьми опыта и примера родителей, родных, близких, а также людей, которые окружают семью. Чем выше просоциальная ориентация семьи, чем более она открыта, чем богаче ее социальные связи, тем более позитивный и широкий опыт толерантного общения и взаимодействия наследуют дети.

В заключение следует отметить, что воспитание толерантности во взаимоотношениях детей и родителей, является серьезным процессом, в эффективно постижении которого, важен комплексный подход и взаимодействие родителей и детей. Следовательно, родители являются источником и опосредующим звеном передачи ребенку социально-исторического опыта и, прежде всего, опыта эмоциональных и предметных взаимоотношений между людьми. В связи с этим, роль родителей в формировании толерантности у ребенка сегодня как никогда значима и актуальна. Кроме того, современные процессы глобализации предполагают толерантное взаимодействие всех участников межкультурных процессов.

Литература

1. Аверзаев И. Ч. О формировании толерантности у учащейся молодежи // Воспитание школьников. – 2010. – № 7. – С. 54.
2. Бережная М. С. Развитие толерантного сознания личности в социокультурном пространстве образования и искусства // Философские науки. – 2011. – № 4. – С. 61.
3. Пономарева Т. О. Молодежь выбирает толерантность // Современная библиотека. – 2010. – № 3. – С. 49.

CHEREMNYKH Natalia Vladimirovna
educator, Kindergarten No. 255 of JSC "Russian Railways",
Russia, Komsomolsk-on-Amur

THE INFLUENCE OF PARENTS' TOLERANT ATTITUDES ON CHILDREN'S TOLERANCE

Abstract. *The article defines the relationship between the tolerant attitudes of parents and the tolerance of their children.*

Keywords: *tolerance, children, parents, family.*

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

АМЕЛЬЧЕНКО Антон Демьянович

футбольный тренер, тренер-вратарей, ФК Славия, Беларусь г. Мозырь

ПРОБЛЕМА РАННЕЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ В ФУТБОЛЕ

Аннотация. Рассматривается проблема тренировки на начальном этапе подготовки в футболе в контексте тенденции к ранней специализации. Исследование показывает, что тенденция ранней специализации, особенно в командных видах спорта и футболе, все еще не имеет полного или частичного научного обоснования в системе подготовки учебно-спортивных заведений РФ, адаптированной к материально-техническим условиям, что подчеркивает значение контроля состояния здоровья как важной составной контроля базового образования для сохранения физического и психического здоровья детей под влиянием спортивных нагрузок. Отметим, что эффективность совершенствования системы управления подготовкой футболистов в условиях ранней специализации зависит от учета и анализа накопленного практического опыта и теоретических знаний в олимпийском спорте, особенно в командных видах спорта и футболе. Анализ научных данных по вопросам ранней специализации в футболе показывает, что это направление еще недостаточно исследовано и еще не имеет полноценного научного обоснования.

Ключевые слова: этап начальной подготовки, юные футболисты, ранняя спортивная специализация, гуманизация, развитие.

Актуальность. Одной из тенденций развития футбола последнего десятилетия является тенденция к ранней специализации, то есть уменьшение возраста начала занятий спортивными играми с 9-11 до 6-7 лет [3], а с 8-летнего возраста начинают регулярно тренироваться в секциях и выступать на соревнованиях [6]. В свою очередь данная тенденция все еще не нашла отображения в учебной программе для детско-юношеских спортивных школ по футболу [8]. Также действующая программа по футболу не рассчитана на детей с 6-7 лет и не учитывает значение контроля уровня физического здоровья, физической подготовки и физического развития под влиянием занятий спортом. Однако работ посвященных анализу современного состояния проблемы контроля в футболе на этапе начальной подготовки в связи с тенденцией к ранней специализации не найдено.

Так, анализ научных данных свидетельствует, что проблему ранней спортивной специализации и оптимального возраста начала занятий разными видами спорта широко рассматривали специалисты как общей теории подготовки спортсменов [1, 9], так и теории подготовки спортсменов в разных видах

спорта [4, 10]. Специалисты определяют, что спортивные успехи в детском и юношеском возрасте не всегда являются залогом высоких достижений в спорте высших достижений [7]. Существует определенная константа начала специализации, стажа тренировок и возрастных зон максимальных достижений в разных видах спорта [10]. В целом у специалистов нет единого мнения. Одни считают, что для достижения высоких результатов подростки должны специализироваться точно так же, как взрослые [3]; другие считают, что не нужно спешить со специализацией в конкретном виде спорта, а в раннем возрасте уделять внимание специальным навыкам, характерным для вида спорта [10]; третьи отрицают необходимость ранней спортивной специализации [1]. Существует и такое мнение: требуется не ранняя специализация в конкретном виде спорта, а необходимо создание в раннем возрасте базы моторики ребенка [2].

Приведенные выше тезисы ставят под сомнение вопрос эффективности ранней спортивной специализации в футболе. Ведь сегодня нет не только рекомендаций относительно организации начала специализированной подготовки игроков 6-7 лет, но и не разработаны

вопросы учета ее эффективности, а главное, безопасности в контексте развития юного организма. Поэтому эта тема является проблемной для современного футбола и требует рассмотрения.

Цель исследования: изучение особенностей ранней спортивной специализации в футболе.

Методы исследования. Для достижения цели исследования были использованы теоретические методы педагогического исследования. Организация исследования базируется на современной научной литературе, которая дает достаточно широкую и необходимую информацию об изучаемой теме. При этом в работе используются следующие методы: анализ и синтез, абстрагирование, индукция и дедукция, аннотирование, метод сравнения, метод систематизации.

Результаты исследования и их обсуждение. Спортивную специализацию можно рассматривать через призму приобретения знаний, умений и навыков, способствующих достижению высоких результатов в избранном виде спорта. Она состоит в том, что из многих видов спорта спортсмен выбирает один, на котором сосредотачивается все его усилия с целью достижения наивысшего результата [6]. В последнее время наблюдается стремление к возможно более ранней спортивной специализации с детского возраста. Так, в секции по плаванию, гимнастике, фигурному катанию принимают детей с 3-6 лет [5]. Однако и в этом случае специализация направлена на всестороннее физическое развитие. Следовательно, специализация в спорте отнюдь не исключает всестороннего развития спортсмена, приобретения им широкого круга знаний и навыков в нескольких видах спорта [9].

Анализ литературных источников и практического опыта освещает мнение современных специалистов по командным спортивным играм, которые утверждают, что ключ к спортивным успехам следует искать в ранней спортивной специализации [3, 6, 9]. Практический опыт стран свидетельствует, что дети начинают знакомиться с футболом еще с дошкольного возраста. В нашей стране такой подход еще не приобрел значительной популярности, что связано с проблемами материального обеспечения (специального инвентаря – облегченные мячи, специализированные поля для детей) и методического (отсутствие программы

учебно-тренировочного процесса по футболу с учетом ранней специализации) [10].

Ряд авторов отмечают положительное влияние использования элементов спортивных игр, в частности футбола, в системе дошкольного физического воспитания на физическое и психофизическое развитие детей 3-6 лет [2]. В то же время в последних работах приведен возраст детей для начала занятий такими спортивными играми, как футбол возраст 12-14 лет [10]. Учебными программами для ДЮСШ рекомендовано осуществлять набор детей в группы начальной подготовки по футболу с 9 лет [2]. Таким образом, установлены противоречия относительно ранней специализации в спорте и в командных спортивных играх, в частности.

Этап начальной подготовки – один из наиболее важных, поскольку именно на этом этапе закладывается основа дальнейшего овладения мастерством в футболе и производится отбор для дальнейших занятий спортом [8]. Однако здесь существует опасность перегрузки еще неокрепшего детского организма, так как у детей этого возраста существует отставание в развитии отдельных вегетативных функций организма [2]. Поэтому одновременно тренерам, работающим в группах начальной подготовки необходимо помнить, что ранняя спортивная специализация и сопутствующие ей напряженные тренировки и активная соревновательная деятельность крайне опасны, нарушающие объективные закономерности многолетнего совершенствования, преждевременно изнашивающегося юного спортсмена и оставляющая его возможности достичь действительно высоких результатов в оптимальной для конкретного вида спорта возрастной зоне [6].

Необходимо выделить ряд факторов, ограничивающих нагрузку в занятиях с начинающими футболистами:

- недостаточная адаптация к физическим нагрузкам;
- возрастные особенности физического развития;
- недостаточный общий объем двигательных навыков и умений [5].

Высокие физические и психоэмоциональные нагрузки на фоне процессов роста и формирования органов и систем, выдвигают повышенные требования к организму юных спортсменов и при определенных обстоятельствах могут привести к возникновению ряда нарушений в физическом развитии и состоянии здоровья [2].

Анализ научных работ позволил выявить, что критериями контроля в футболе на этапе начальной подготовки с учетом ранней специализации являются [5, 8]:

- показатели уровня физического развития; физического здоровья;
- состояния функциональных систем;
- общей физической подготовленности;
- теоретической подготовленности, психических свойств;
- психофизиологических особенностей;
- объема и интенсивности тренировочной и игровой нагрузки.

Поэтому крайне необходимо – четкое решение задач именно относительно контроля за уровнем здоровья и физического развития, а не попытки быстро научить детей технике и тактике игры. Только при этом условии посещение тренировочных занятий будет безопасным для физического и психического здоровья детей и будет благоприятной основой для дальнейшего спортивного совершенствования.

Таким образом, проведенные исследования свидетельствуют о наличии тенденции к ранней специализации и расхождению мнений специалистов по возрасту начала занятий спортом и содержанию программы тренировки на начальном этапе подготовки. Определено, что в футболе раннюю специализацию необходимо рассматривать как этап приобретения основной базы моторики и освоения большого количества двигательных действий и технических элементов, которые являются основой формирования специальной базы футболистов на следующих этапах подготовки. При начале занятий футболом в дошкольном возрасте необходимо учитывать возрастные особенности физического и психологического развития ребенка, являющиеся залогом спортивного долголетия.

Выводы. В результате теоретического осмысления предмета исследования выявлено, что эффективность совершенствования системы начальной подготовки футболистов в условиях ранней спортивной специализации зависит от тщательного контроля, учета и анализа накопленного практического опыта и теоретических знаний в олимпийском спорте в целом, в командных видах спорта и футбола напрямую. Указанная выше тенденция к ранней специализации в командных спортивных играх и в футболе, в частности, имеет резервы целостного или частичного научного обоснования, адаптированного к материально-

техническим условиям российских учебных и спортивных заведений, и подчеркивает значимость совершенствования системы контроля, как важной составляющей в управлении процессом начальной подготовки с целью сохранения физического и психического здоровья под влиянием спортивной нагрузки.

Проведенный анализ научных данных по вопросам начальной подготовки с учетом ранней специализации, свидетельствует о том, что данное направление еще недостаточно изучено, не имеет полного научного обоснования, и большой массив научных знаний не объединен в целостную систему, в которой органически взаимосвязанный контроль должен сочетаться с современными тенденциями развития детского футбола и возрастными особенностями детей.

Перспективы дальнейших исследований заключаются в том, чтобы основе теоретического анализа и экспериментальных исследований сформировать целостную систему знаний относительно начальной спортивной специализации в футболе для оптимизации управления процессом многолетней подготовки.

Литература

1. Богданова, М. А. О проблемах детского спорта: гуманистическая экспертиза / М. А. Богданова, Г. Н. Голоденко // Новая наука: Проблемы и перспективы. – 2017. – Т. 2. – №. 3. – С. 186-191.
2. Боженко, Я. А. Влияние игры в футбол на физическое и психологическое развитие личности / Я. А. Боженко // Тенденции развития психологии, педагогики и образования. – 2016. – С. 46-48.
3. Войцехович, А. Е. Анализ показателей физического развития футболистов 5-7 лет для зачисления на этап начальной подготовки / А. Е. Войцехович, А. В. Привалов // Ученые записки университета им. ПФ Лесгафта. – 2021. – № 11 (201). – С. 60-64.
4. Максименко, И. Г. Сравнительный анализ особенностей многолетней подготовки юных спортсменов в игровых и циклических видах спорта / И. Г. Максименко, А. В. Воронков, Л. В. Жилина // Теория и практика физической культуры. – 2016. – №. 1. – С. 11-12.
5. Максименко, И. Г. Проблемы многолетней подготовки юных спортсменов в спортивных играх / И. Г. Максименко, Г. Н. Максименко // Физическая культура, спорт, наука и образование. – 2019. – С. 116-120.

6. Митова, Е. А. Проблемы построения учебно-тренировочного процесса детей 6-7 лет в условиях ранней специализации в спортивных играх / Е. А. Митова, В. Н. Онищенко // Орехово-Зуево сборник, 2015. – 2015. – С. 202.

7. Мокеев, Г. И. Гуманизация спорта: проблемы и поиски / Г. И. Мокеев, Ю. Б. Никифоров // Актуальные проблемы физической культуры, спорта и туризма. – 2019. – С. 112-119.

8. Тухватшина, Г. Н. Критерии спортивного отбора футболистов по этапам многолетней подготовки / Г. Н. Тухватшина //

Актуальные проблемы теории и практики физической культуры, спорта и туризма. – 2019. – С. 334-337.

9. Хвацкая, Е. Е. Проблема ранней спортивной специализации (профессионализации) / Е. Е. Хвацкая, Н. Е. Латышева // Вестник. – 2015. – С. 194.

10. Эшов, Д. Н. Основы спортивной тренировки юных футболистов на этапе начальной подготовки / Д. Н. Эшов, Ш. З. У. Зарифов // Проблемы науки. – 2020. – №. 3 (51). – С. 45-48.

AMELCHENKO Anton Demyanovich

football coach, goalkeeper coach, FC Slavia, Belarus, Mozyr

THE PROBLEM OF EARLY SPECIALIZATION IN FOOTBALL

Abstract. *The problem of training at the initial stage of preparation in football is considered in the context of the tendency to early specialization. The study shows that the trend of early specialization, especially in team sports and football, still does not have a full or partial scientific justification in the training system of educational and sports institutions of the Russian Federation adapted to material and technical conditions, which emphasizes the importance of health monitoring as an important component of the control of basic education for the preservation of physical and mental health of children under the influence of sports loads. It should be noted that the effectiveness of improving the management system for the training of football players in the conditions of early specialization depends on taking into account and analyzing the accumulated practical experience and theoretical knowledge in Olympic sports, especially in team sports and football. The analysis of scientific data on the issues of early specialization in football shows that this area has not yet been sufficiently investigated and does not yet have a full-fledged scientific justification.*

Keywords: *initial training stage, young football players, early sports specialization, humanization, development.*

Актуальные исследования

Международный научный журнал
2023 • № 4 (134)

Часть II

ISSN 2713-1513

Подготовка оригинал-макета: Орлова М.Г.
Подготовка обложки: Ткачева Е.П.

Учредитель и издатель: ООО «Агентство перспективных научных исследований»
Адрес редакции: 308000, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135
Email: info@apni.ru
Сайт: <https://apni.ru/>

Отпечатано в ООО «ЭПИЦЕНТР».
Номер подписан в печать 30.01.2023г. Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.
308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 1