

# АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

К вопросу  
о проблемном  
обучении студентов-  
иностранцев

ОФП на занятиях  
физической культурой  
в игровых видах спорта  
в вузе

Управленческая  
деятельность  
как объект  
изучения  
психологии

Занимательный  
математический  
материал  
как средство  
обучения старших  
дошкольников  
математике

#19(46)

16+

# Актуальные исследования

Международный научный журнал  
2021 • № 19 (46)

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)

**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 (Тульский 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)

**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 (Российский государственный университет правосудия)

**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**, PhD по филологическим наукам, доцент (Андижанский государственный университет)

**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)

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

## СОДЕРЖАНИЕ

[\\_Тос72093926](#)

### МАТЕМАТИКА

**Фармонов Ш.Р., Муратов Н.А.**

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕГРИРУЮЩЕГО МНОЖИТЕЛЯ ПОЛНОГО ДИФФЕРЕНЦИАЛА  
ВТОРОГО ПОРЯДКА.....7

### МАТЕРИАЛОВЕДЕНИЕ

**Морозова Е.А., Кортункова А.И.**

К ИССЛЕДОВАНИЮ ХАРАКТЕРИСТИК ЮВЕЛИРНО-ПОДЕЛОЧНОГО КАМНЯ  
АГАТА ..... 10

### ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

**Макуха Л.В., Муленко И.С., Яхшибоев Н.Н.**

ЖЕСТОВАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ..... 15

### МЕДИЦИНА, ФАРМАЦИЯ

**Халаимова О.А., Севостьянов А.И.**

АНАЛИЗ ФАРМАКОТЕРАПИИ ЭПИЛЕПСИИ У ДЕТЕЙ ..... 20

### ФИЛОЛОГИЯ, ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ, ЖУРНАЛИСТИКА

**Михайлова А.А.**

ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА ДЛЯ УЧАЩИХСЯ  
ПОСРЕДСТВОМ ЛИНГВОСТРАНОВЕДЧЕСКОГО АСПЕКТА ..... 24

### КУЛЬТУРОЛОГИЯ, ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ, ДИЗАЙН

**Frik M.A.**

THE FIVE BASIC ELEMENTS IN CREATING OF AN ANTHROPO-SUFI DRAMA  
PERFORMANCE (“SAVITRI. THE DAUGHTER OF FIRE” AS A MODEL) ..... 26

**Tarasenko A.V.**

THE IMAGE OF CHINA IN CHINESE EXPORT PAINTING OF THE LATE QING  
PERIOD..... 31

## МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

**Бектурганова С.**

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ДИЗАЙН ОТДЕЛА ПРОДАЖ В МУЛЬТИКУЛЬТУРНОЙ СРЕДЕ: РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РОЛЕЙ, КОМПЕТЕНЦИЙ И ЗОН ОТВЕТСТВЕННОСТИ .....	37
---	----

**Рябова А.А.**

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ.....	43
---	----

## ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ

**Аман В.В., Семина Л.А.**

РАЗВИТИЕ РЫНКА ИТ-УСЛУГ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПРОЦЕССА ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «SAP»).....	46
---	----

**Канапинова С.С.**

ДОГОВОР КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ОТРАЖАЮЩАЯ ЕГО ОБЪЕКТЫ – ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА .....	50
---	----

**Латушкина А.А., Семина Л.А.**

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА СУБЪЕКТЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ .....	53
--	----

**Торшхоев С.-М. А., Иванов Ф.К.**

КИБЕРМОШЕННИЧЕСТВО КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ПАНДЕМИИ SARS COV-2 .....	58
--	----

## ОБРАЗОВАНИЕ, ПЕДАГОГИКА

**Воронина М.П., Перминов В.О.**

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМНОМ ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ-ИНОСТРАНЦЕВ.....	62
--	----

**Журавлёва В.И.**

ЗАНИМАТЕЛЬНЫЙ МАТЕМАТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ КАК СРЕДСТВО ОБУЧЕНИЯ СТАРШИХ ДОШКОЛЬНИКОВ МАТЕМАТИКЕ .....	66
---	----

**Позднякова Ю.С., Подгорный Я.Б.**

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОГО ВОСПИТАНИЯ В ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ .....	69
--	----

## ПСИХОЛОГИЯ

**Власов В.С.**

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ ПСИХОЛОГИИ.....	72
---	----

**Мельникова М.В., Шишкина Ю.М.**

КОГНИТИВНЫЕ НАРУШЕНИЯ У ЧЕЛОВЕКА В ДЕПРЕССИИ.....	76
---	----

## ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

**Акуленко О.Г., Красовская В.И., Мельникова А.В., Прохорова О.В.**

ОФП НА ЗАНЯТИЯХ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ В ИГРОВЫХ ВИДАХ СПОРТА

В ВУЗЕ.....78

**Шемерянкин С.В., Сметанин А.Г.**

ЗНАЧЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА.....81

# МАТЕМАТИКА

**ФАРМОНОВ Шерзодбек Рахмонжонович**

старший преподаватель кафедры прикладная математики и информатики,  
Ферганский государственный университет, Узбекистан, г. Фергана

**МУРАТОВ Новрозбек Абдулазизович**

преподаватель средней школы № 5, Узбекистан, г. Фергана

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕГРИРУЮЩЕГО МНОЖИТЕЛЯ ПОЛНОГО ДИФФЕРЕНЦИАЛА ВТОРОГО ПОРЯДКА

**Аннотация.** В статье показано, как найти интегрирующий множитель с помощью программы Maple для простых дифференциальных уравнений второго порядка в полных дифференциалах, при этом уменьшая порядок уравнения и приводя его к полному дифференциалу.

**Ключевые слова:** обыкновенное дифференциальное уравнение, уравнение в полных дифференциалах, интегрирующий множитель, понижение порядка уравнения.

Возможность понижения порядка в дифференциальном уравнении является одним из видов уравнений в полных дифференциалах. Пусть нам задано обыкновенное дифференциальное уравнение второго порядка:

$$F(x, y, y', y'') = 0. \quad (1)$$

**Определение.** Если существует такая функция  $K(x, y, y') = 0$  в рассматриваемой области и имеет место равенство:

$$F(x, y, y', y'') = \frac{d}{dx} K(x, y, y'), \quad (2)$$

тогда уравнение (1) называют уравнением в полных дифференциалах.

Если уравнение (1) является уравнением в полных дифференциалах, тогда на основе равенства (2) можно записать

$$\frac{d}{dx} K(x, y, y') = 0.$$

Интегрируя это равенство, получим дифференциальное уравнение первого порядка:

$$K(x, y, y') = C_1.$$

В некоторых уравнениях (1) не выполняются условие полного дифференциала, тогда найдётся такая функция  $\mu(x, y, y')$ , что после умножения на данное уравнение это уравнение будет удовлетворять условию полного дифференциала. В таком случае, функция  $\mu(x, y, y')$  называется интегрирующим множителем.

Однако, нужно уточнить, что не для каждого дифференциального уравнения будет существовать интегрирующий множитель.

Приведём примеры, где используется интегрирующий множитель для дифференциального уравнения второго порядка:

**Пример 1.** Найти решение для уравнения:

$$y'' = -\frac{2x^2}{y} - \frac{1}{y} \cdot (y')^2 + \frac{y'}{x}$$

**Программа Maple**

Для определения данного уравнения, необходимо выполнять последовательно все команды:

```
> restart; with(DEtools): PDEtools [declare]
(y(x), prime=x);
```

Запишем уравнение в полных дифференциалах второго порядка с помощью программы Maple в виде:

$$\text{>ODE2:=}\frac{d^2}{dx^2}y(x) + \frac{2 \cdot x^2}{y(x)} + \frac{1}{y(x)} \cdot \left(\frac{d}{dx}y(x)\right)^2 - \frac{1}{x} \cdot \frac{d}{dx}y(x);$$

Уравнение выглядит  $\text{ODE2:=}y'' + \frac{2x^2}{y} + \frac{1}{y} \cdot (y')^2 - \frac{y'}{x}$ .

Чтобы определить интегрирующий множитель для данного уравнения, введём команду **intfactor** [2, с.75]:

$$\text{>mu:=intfactor(ODE2); } \mu = yx, \frac{y}{x}, \frac{y'}{(y')^2 + 2x^2}$$

Отдельное определение интегрирующих множителей:

```
>mu1:=mu[1]; mu2:=mu[2]; mu3:=mu[3];
mu1:= ux mu2:= y/x mu3:= y'/((y')^2+2x^2)
```

Первый интегрирующий множитель умножаем на данное уравнение, а затем определяем его тип:

```
>odeadvisor(mu[1]*ODE2);
[[_2nd_order,_exact,_nonlinear],
[_2nd_order,_with_linear_symmetries],
[2nd_order,reducible,mu_xy1',
[_2nd_order,_reducible,_mu_xy]]
>R1:=firint(mu[1]*ODE2,y(x));
```

$$R1 := y \cdot x \cdot y' - y^2 + \frac{1}{2}x^4 + C1 = 0$$

а) нахождение интегрирующего множителя для новообразованного уравнения R1:

```
>muR1:=intfactor(R1); tuR1:= 1/x^3
```

б) понижение порядка в уравнении R1 с помощью первого интегрирующего множителя tuR1, а также нахождение решения этого уравнения:

```
>R11:=firint(muR1*R1,y(x));
```

$$R11 := \frac{y^2}{x^2} + \frac{1}{2}x^2 - \frac{C1}{x^2} + C2 = 0$$

```
>solve(R11,y(x));
```

$$\frac{1}{2}\sqrt{-2x^4 - 4C2 \cdot x^4 + 4C1} - \frac{1}{2}\sqrt{-2x^4 - 4C2 \cdot x^2 + 4C1}$$

Второй интегрирующий множитель умножаем на данное уравнение, а затем определяем его тип:

```
>R2:=firint(mu[2]*ODE2,y(x));
```

$$R2 := \frac{yy'}{x} + x^2 + C1 = 0$$

а) нахождение интегрирующего множителя для новообразованного уравнения R2:

```
>muR2:=intfactor(R2); tuR2:= x
```

б) понижение порядка в уравнении R2 с помощью второго интегрирующего множителя tuR2, а также нахождение решения этого уравнения:

```
>R22:=firint(muR2*R2,y(x));
```

$$R22 := y^2 + \frac{1}{2}x^4 + C1 \cdot x^2 + C2 = 0$$

```
>solve(R22, y(x));
```

$$\frac{1}{2}\sqrt{-2x^4 - 4C1 \cdot x^2 - 4C2} - \frac{1}{2}\sqrt{-2x^4 - 4C1 \cdot x^2 - 4C2}$$

```
>R3:=firint(mu[3]*ODE2, y(x));
```

$$R3 := 2 \ln y + \ln((y')^2 + 2x^2) - 2 \ln x + C1 = 0$$

Для данного уравнения не существует общее решение.

**Пример 2.** Найти решение для уравнения:

$$y'' = \frac{1}{2xy} - \frac{1}{y} \cdot (y')^2$$

**Программа Maple**

Для определения данного уравнения, необходимо выполнять последовательно все команды:

```
>restart; with(DEtools);
```

```
PDEtools [declare] (y(x), prime=x);
```

Запишем уравнение в полных дифференциалах второго порядка с помощью программы Maple в виде:

$$>ODE2:=\frac{d^2}{dx^2}y(x) - \frac{1}{2x \cdot y(x)} + \frac{1}{y(x)} \cdot \left(\frac{d}{dx}y(x)\right)^2$$

Уравнение выглядит ODE2:=y'' - 1/(2x·y) + 1/y·(y')<sup>2</sup>.

Чтобы определить интегрирующий множитель для данного уравнения, введём команду **intfactor** [2, с. 75].

Определение интегрирующего множителя для заданного уравнения:

```
>mu:=intfactor(ODE2);
```

$$\mu := y, xy$$

Отдельное определение интегрирующих множителей:

```
>mu1:=mu[1]; mu2:=mu[2];
```

$$\mu1 := y \quad \mu2 := xy$$

Первый интегрирующий множитель умножаем на данное уравнение, а затем определяем его тип:

```
>odeadvisor(mu[1]*ODE2);
```

```
[[_2nd_order,_exact,_nonlinear],[_2nd_order,_with_linear_symmetries],
[_2nd_order,_reducible,_mu_y_y1],
[_2nd_order,_reducible,_mu_xy]]
>R1:=firint(mu[1]*ODE2,y(x));
```

$$R1 := y \cdot y' - \frac{1}{2} \ln(x) + c1 = 0$$

а) нахождение интегрирующего множителя для новообразованного уравнения R1:

```
>muR1:=intfactor(R1); tuR1:= 1
```

то есть уравнение R1 удовлетворяет условию для полного дифференциала, поэтому не существует интегрирующий множитель [1, с. 33].

б) понижение порядка в уравнении R1 с помощью первого интегрирующего множителя tuR1, а также нахождение решения этого уравнения:

```
>R11:=firint(muR1*R1,y(x));
```

$$R11 := y^2 - x \cdot \ln(x) + x + 2C1x + C2 = 0$$

```
>solve(R11,y(x)); \sqrt{x \cdot \ln(x) - 2C1 \cdot x - C2 - x}, -\sqrt{x \cdot \ln(x) - 2C1 \cdot x - C2 - x}.
```

Второй интегрирующий множитель умножаем на данное уравнение, а затем определяем его тип:

```
>R2:=firint(mu[2]*ODE2,y(x));
```

$$R2 := -\frac{1}{2} \cdot y^2 + x \cdot y \cdot y' - \frac{1}{2} \cdot x + C1 = 0$$

а) нахождение интегрирующего множителя для новообразованного уравнения R2:

```
>muR2:=intfactor(R2);
```

$$tuR2 := \frac{1}{x^2}$$

б) понижение порядка в уравнении R2 с помощью второго интегрирующего множителя tuR2, а также нахождение решения этого уравнения:

```
>R22:=firint(muR2*R2,y(x));
```

$$R22: = \frac{y^2}{x} - \frac{2\_C1}{x} - \ln(x) + \_C2 = 0$$

```
>solve(R22,y(x));
```

$$\sqrt{x \cdot \ln(x) - \_C2 \cdot x + 2\_C1}, -$$

$$\sqrt{x \cdot \ln(x) - \_C2 \cdot x + 2\_C1}$$

### Литература

1. Понтрягин Л.С. Обыкновенные дифференциальные уравнения (4-е изд.). М.: Наука, 1974.
2. Дьяконов В. MAPLE 7: УЧЕБНЫЙ КУРС СПб.: Питер, 2002. 672 с.

### FARMONOV Sherzodbek Raxmonjonovich

Senior teacher Department of Applied Mathematics and Informatics,  
Fergana State University, Uzbekistan, Fergana

### MURATOV Novrozbek Abdulazizovich

Teacher secondary school No. 5, Uzbekistan, Fergana

## DEFINITION OF THE INTEGRATING FACTOR OF THE TOTAL SECOND-ORDER DIFFERENTIAL

**Abstract.** In the article shows how to find an integrating factor using the Maple program for simple second-order differential equations in total differentials, while reducing the order of the equation and bringing it to the total differential.

**Keywords:** ordinary differential equation, total differential equation, integrating factor, reduction of the order of the equation.

# МАТЕРИАЛОВЕДЕНИЕ

**МОРОЗОВА Елена Александровна**

кандидат технических наук, доцент,  
Самарский государственный технический университет,  
Россия, г. Самара

**КОРТУНКОВА Анастасия Ивановна**

студент,  
Самарский государственный технический университет  
Россия, г. Самара

## К ИССЛЕДОВАНИЮ ХАРАКТЕРИСТИК ЮВЕЛИРНО-ПОДЕЛОЧНОГО КАМНЯ АГАТА

**Аннотация.** В данной работе представлена характеристика ювелирно-поделочного камня агата и подробно рассмотрена одна из разновидностей камня – пейзажный агат.

**Ключевые слова:** агат, пейзажные агаты, ювелирно-поделочные камни, полудрагоценные камни, разновидности агата, узор агата.

Агат является разновидностью халцедона с преобладанием кварца, кварцита, а также низкотемпературного кристобалита. У него слоистая текстура (слои могут располагаться как линейно, так и концентрически), разноцветно-полосчатая и узорчатая окраска. Твёрдость минерала по шкале Мооса от 6,5 до 7. Блеск на изломе тусклый, жирный или матовый, при полировке – стеклянный. Плотность 2,6 г/см<sup>3</sup>. Агат очень устойчив к кислотам, прочный и вязкий, непрозрачный, просвечиваются, как правило, только края.

Первые упоминания об Агате появились еще в III веке до нашей эры. Существует версия, что камень был назван в честь сицилийской реки Ахатес, так как там, ещё в античные времена, разрабатывалось одно из месторождений.

Месторождения Агата есть практически на всех континентах, это достаточно распространённый минерал. Основная масса месторождений связана с вулканогенными комплексами, чаще с базальтами, реже с андезитами. Температура образования минерала в естественных условиях варьируется от 60 до 200 градусов по Цельсию. Но искусственно Агаты можно

вырастить и при менее высоких температурах. Также он кристаллизуется в осадочных породах из «метеорной воды» при температуре не выше 20-30 градусов Цельсия. Как правило, на поверхностных россыпях горных пород находят экземпляры около одного сантиметра, это небольшие образцы, найти агат больше 20 см считается большой редкостью.

Свои необычные узоры Агат получил за счёт слоистой структуры, на 1 см толщины приходится более 8 тысяч чередующихся разноцветных слоев, которые и создают эти великолепные рисунки. По ширине слоев выделяют: тонко полосчатые (от 0,5 до 1 мм), широко полосчатые (более 1 см), грубо полосчатые (более 10 мм) и разно полосчатые (от 0,5 мм до нескольких см) Агаты.

Существует около 150 разновидностей этого минерала. Главным отличием между ними является уникальный рисунок каждого камня.

Порой природа создаёт такие невероятные шедевры на камнях, что их выделяют в отдельные группы. К одной из таких групп и относят пейзажные Агаты.

Бескрайние равнины, поля, горные хребты, деревья, воду, небо, силуэты животных,

растений и даже дома- все то, что можно увидеть на срезе этого необычного минерала. Порой рисунки на пейзажном Агате бывают настолько необычные, что сложно поверить, а действительно ли эту красоту создала сама природа? Кажется, будто сам пейзажист вложил в этот необычный узор все своё вдохновение.

Ученые считают, что пейзажные Агаты (более точное и правильное название – дендрический халцедон) не имеют ничего общего с агатом, так как у них нет характерной для этих минералов слоистой структуры. Основными месторождениями дендритов считается Бразилия, Индия и США.

Пейзажный Агат, за счёт своих необычных и редких рисунков, при французском дворе считался роскошью и ценился дороже золота. Этот камень считался семейной реликвией, люди верили, что этот минерал обладает даже

большей силой, чем обычные Агаты, его использовали как оберег, защищающий от невзгод и болезней.

Интересны пейзажные дендриты тем, что каждый человек видит узор по-своему, это настолько завораживает, что рассматривать один камень можно очень долго, обращая внимание даже на самые мелкие детали. Как и в картинах, в них есть передний и задний план, иногда присутствует дымка, которая напоминает туман и уже через неё проглядывается сам сюжет пейзажа.

Так, например, глядя на этот камень, можно увидеть подводный мир во всей своей красе, спереди простираются кораллы и водоросли, а сверху видно чистую голубую воду, а если приглядеться, можно увидеть даже маленьких красных рыбок. А возможно, что кто-то другой взглянув на этот пейзаж, увидит в нем цветущий летний сад в ясный день (рис. 1).



Рис. 1. Подводный мир или цветущий сад

А на этом камне видно спокойную гладь океана с громадными и опасными ледяными

глыбами-айсбергами (рис. 2).



Рис. 2. Айсберги в океане

А здесь, через густой туман, среди багряных лучей уже заходящего солнца, проглядывают

очертания деревьев (рис. 3).



Рис. 3. Вечерний пейзаж

Поистине живописной картиной можно назвать это раннее утро. Мелкие кустарники, бросающиеся в глаза озеро, деревья на заднем

плане, голубое небо и красная зорька, так и хочется оказаться в этом месте, и взглянуть на все своими глазами (рис. 4).



Рис. 4. Утренний пейзаж

А вот и настоящая деревушка раскинулась за широким полем, сзади которой виднеется не

большой лесочек (рис. 5).

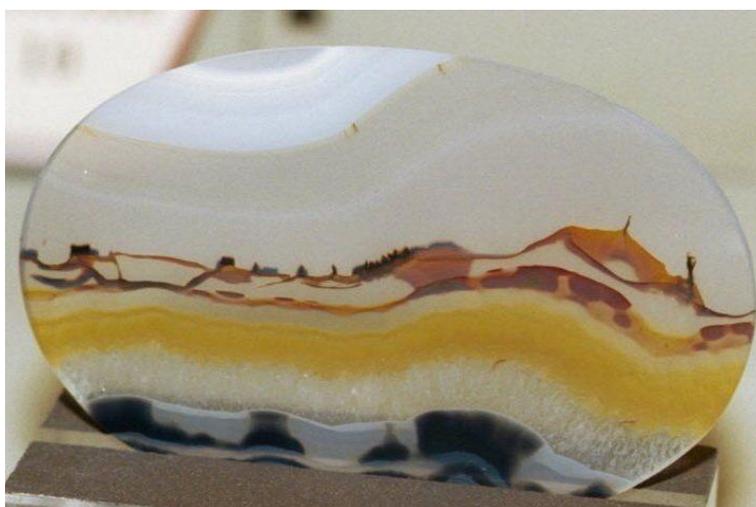


Рис. 5. Деревня

Таким образом можно заметить, что темно-зелёные вкрапления напоминают очертания леса, зелёных полей и подводного мира. Чёрные и коричневые тона напоминают очертания ветвей, в темное и холодное время, голубые, белые, темно-синие и черноватые оттенки напоминают воду, полупрозрачность камня похожа на туман.

Пейзажный Агат очень хорошо подходит для крупных подвесок, серёжек, колец и брошей, он хорошо сочетается с золотом и серебром, но его так же можно использовать для отделки шкатулок и других предметов интерьера. Минерал будет не только радовать глаза своими красивыми картинками, но и оберегать своих владельцев.

### Литература

1. Материалы для изготовления ювелирных изделий: учебное пособие/ Мигачева Л.А., Морозова Е.А., Муратов В.С.–Самара: ООО «Офорт»; Самар. гос. техн. ун-т, 2010. – С.344-346.
2. Культурология.РФ. / Журнал. / Пейзажные Агаты: очаровательные рисунки на камнях, созданные природой [Электронный ресурс] URL: <https://kulturologia.ru/blogs/260915/26435/>
3. Радуга самоцветов / Энциклопедия / Пейзажные Агаты: Дендриты [Электронный ресурс] URL: [https://samotsvet.ru/enciklopedia/peyzazhnye\\_agaty\\_dendrity.html](https://samotsvet.ru/enciklopedia/peyzazhnye_agaty_dendrity.html)

**MOROZOVA Elena Alexandrovna**

PhD in engineering, Associate Professor,  
Samara State Technical University,  
Russia, Samara

**KORTUNKOVA Anastasia Ivanovna**

student, Samara State Technical University,  
Russia, Samara

## **TO STUDY THE CHARACTERISTICS OF JEWELRY STONE AGATE**

**Abstract.** *This paper presents the characteristics of the agate gemstone and considered in detail one of the varieties of stone – landscape agate.*

**Keywords:** *agate, landscape agates, jewelry and ornamental stones, semi-precious stones, varieties of agate, agate pattern.*

# ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

**МАКУХА Любовь Витальевна**

старший преподаватель кафедры вычислительной техники,  
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

**МУЛЕНКО Ирина Станиславовна**

студентка, Сибирский федеральный университет,  
Россия, г. Красноярск

**ЯХШИБОВ Низомжон Намозбоевич**

студент, Сибирский федеральный университет,  
Россия, г. Красноярск

## ЖЕСТОВАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ

***Аннотация.** В статье представлен процесс выбора аппаратных компонентов для технической части проекта. Присутствует описание сборки модулей колесного робота и перчатки управления, а также приведены структурные схемы.*

***Ключевые слова:** жестовая система управления, микроконтроллерная плата, STM.*

**Ж**естовая система управления может обеспечить работу человекоподобного робота или робота на колесной базе в ситуациях или местности опасной для человека, которому нет необходимости находиться в данной зоне во время работы, все функции робот может выполнять так же как оператор им управляющий.

Для первого прототипа проводится сборка двух модулей робота на колесной базе и перчатки управления. При постановке цели работы, встал вопрос выбора аппаратных компонентов для реализации. На сегодняшний день существует множество различных микроконтроллерных плат, например, Arduino, Raspberry Pi, Wemos, STM, с помощью которых можно создать жестовую систему управления. Помимо этого, важным компонентом является трех-осевой акселерометр для отслеживания движений и положения руки в пространстве. А для передачи управляющих воздействий на исполнительные устройства, система должна

включать модуль передачи данных такие как UART или ESP. Для работы моторов робота на колесной базе потребовались драйвера и управляющая плата к ним.

Исходя из источника питания колесной базы и обеспечения надлежащей работоспособности, была выбрана плата расширения L293D Motor Driver Shield (рис.1), так как на готовой колесной базе установлены два моторчика и, соответственно, понадобились драйвера с разделением управления, задняя колесная база в данном случае управляет движением вперед, назад, передняя - вправо, влево. Модуль L293D представляет собой четыре сильноточных драйвера из половин H-мостов. Он может управлять двунаправленными приводами с токами до 600 мА и напряжениями от 4,5 В до 36 В. Микросхема предназначена для управления индуктивными нагрузками, такими как реле, соленоиды, двигатели постоянного тока, шаговые двигатели [1].



Рис. 1. Плата расширения L293D Motor Driver Shield

При выборе модуля передачи данных также встал вопрос о том, какой канал связи выбрать и какой модуль лучше использовать, и, к сожалению, от использования радиосигнала пришлось отказаться в связи с его незащищенностью. Отдельное программное обеспечение на защиту канала от помех и вмешательства извне, на данном этапе разработки делать не

целесообразно, в будущем при доработке проекта за разработчиками остается такая возможность. Как итог, в первом прототипе системы используется модуль передачи Wi-Fi, а для его реализации были выбраны платы ESP-2M (рис. 2), платы достаточно простые в управлении и бюджетно выгодные.



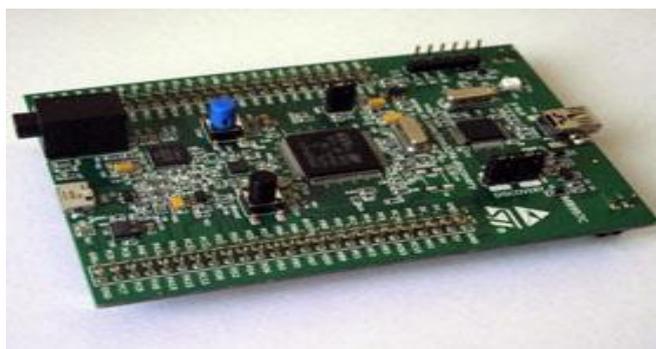
Рис. 2. Wi-Fi модуль ESP-2M

Самым трудным вопросом при проектировании данной системы стал выбор микроконтроллерных плат и до последнего момента основной выбор стоял за платами Arduino. Но изучив основные характеристики плат STM, был сделан вывод, что за те же деньги получается в два раза превышение характеристик чем у Arduino. Платы STM доступнее по ценовой категории и обладают характеристиками,

превышающими начальные требования к системе, что дает залог на будущие доработки проекта по желанию разработчика. В итоге для модуля робота на колесной базе была выбрана STM32F103C8T6 [2] (рис.3, а), а для модуля печати STM32F407 Discovery [3] (рис.3, б). Последняя плата обладает нужным встроенным трех-осевым акселерометром.



а) STM32F103C8T6



б) STM32F407 Discovery

Рис. 3. Микроконтроллерные платы STM32

При сборке робота на колесной базе использовалась макетная двусторонняя плата, что позволило избежать громоздкой конструкции и избавиться от большого количества торчащих проводов. Два моторчика с колесной базы подключаются к первому и третьему полумосту управляющей платы с драйверами. На плате L293D Motor Driver Shield присутствует 2 драйвера и сдвиговый регистр управления, с регистра идет подключение к плате STM32 четыре порта: Latch, CLK, Ser, En, в обратную сторону подключение осуществляется с порта питания 5v. На плате STM32 назначаются порты A6 на En, A7 на Ser, A5 на CLK, A4 на Latch, все порты настроены на выход как GPIO порты. Земля и питания у этих двух плат общие и идут от трех батареек общим напряжением 4,5v, для подключения оба провода были распаяны на два

пути. С платы ESP к плате STM идет подключение по портам RX, TX, VCC, GND, Reset. Плата STM32 имеет три интерфейса UART, для подключения берется первый интерфейс, на портах A10, A9. Reset выводится на свободный вход A11, земля и питания идут с портов GND и 3,3v.

Сборка модуля перчатки проще в аппаратной части, подключение платы ESP к плате STM ничем не отличается от предыдущего модуля. Вопрос внешнего питания платы был решен за счет платы питания Arduino и переходника на батарейку Крона. Вся система устанавливается на тканевую прорезиненную перчатку и крепление на основе ремней на запястьях. Подключение портов модуля перчатки представлено в таблице ниже.

Таблица

**Подключение портов**

Плата STM32F407 Discovery	Плата ESP-2M
3,3v	VCC
GND	GND
A2	RX
A3	TX
A8	Reset

Так же были составлены две структурные схемы, которые представляют сборку

аппаратных компонентов (рис. 4 и 5).

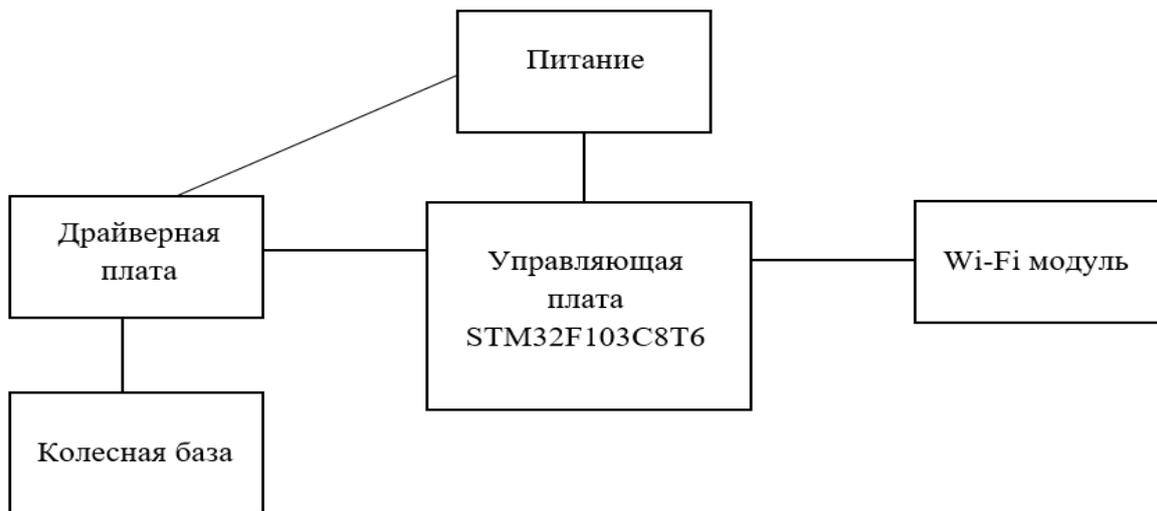


Рис. 4. Структурная схема робота на колесной базе



Рис. 5. Структурная схема перчатки управления

На основе проведенного анализа аппаратных компонентов и изучения всей сопроводительной документации, были составлены две

структурных схемы. Так же была произведена сборка и подключение всех аппаратных компонентов.

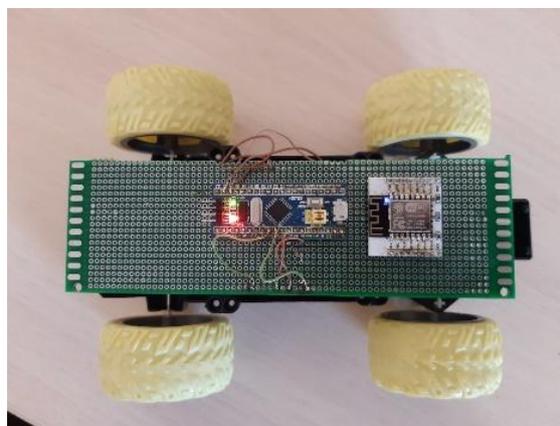
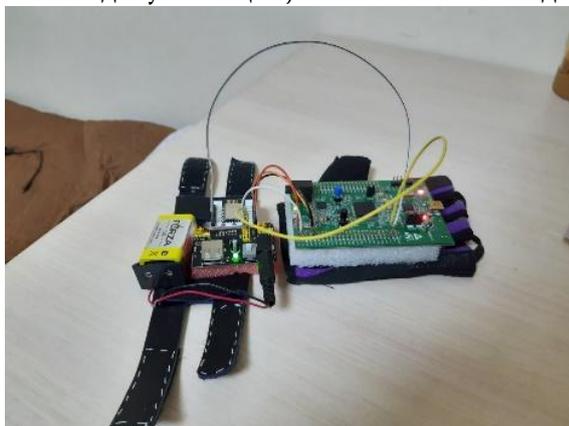


Рис. 6. Прототип жестовой системы управления

В результате разработки были спроектированы два модуля обеспечивающие работу

жестовой системы управления (рис. 6).

**Литература**

1. Radio Prog. Плата расширения L293D Motor Driver Shield (для Arduino) // URL: <https://radioprogram.ru/shop/merch/42#> (дата обращения: 05.05.2021).

2. Алмазные технологии в строительстве. Stm32f103c8t6 datasheet // URL:

<https://bureniebetona.ru/info/stm32f103c8t6-datasheet-na-russkom/> (дата обращения: 10.05.2021).

3. Роботоша. Оценочная плата STM32F4 Discovery с STM32F407 // URL: <http://robotosha.ru/stm32/stm32f407-discovery-board.html#> (дата обращения: 10.05.2021).

**МАКУКНА Lyubov Vitalievna**

Senior Lecturer of the Department of Computer Science,  
Siberian Federal University, Russia, Krasnoyarsk

**MULENKO Irina Stanislavovna**

student, Siberian Federal University,  
Russia, Krasnoyarsk

**YAKHSHIBOEV Nizomjon Namozboevich**

student, Siberian Federal University,  
Russia, Krasnoyarsk

**GESTURE CONTROL SYSTEM**

**Abstract.** *The article presents the process of selecting hardware components for the technical part of the project. Description of the assembly of the wheeled robot modules and the control glove, as well as structural diagrams.*

**Keywords:** *signal control system, microcontroller board, STM.*

# МЕДИЦИНА, ФАРМАЦИЯ

**ХАЛАИМОВА Олеся Андреевна**

студентка пятого курса факультета «Лечебное дело»,  
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,  
Россия, г. Белгород

**СЕВОСТЬЯНОВ Алексей Игоревич**

студент пятого курса факультета «Лечебное дело»,  
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,  
Россия, г. Белгород

*Научный руководитель – профессор кафедры педиатрии Белгородского государственного  
национального исследовательского университета, доктор медицинских наук  
Балакирева Елена Александровна*

## АНАЛИЗ ФАРМАКОТЕРАПИИ ЭПИЛЕПСИИ У ДЕТЕЙ

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию структуры медикаментозной терапии у детей с эпилепсией. Приводятся данные 113 обращений к врачу-эпилептологу и соотношения назначений препаратов, используемых в противоэпилептической терапии у детей в возрасте от 6 месяцев до 18 лет.

**Ключевые слова:** эпилепсия, антиэпилептические препараты, монотерапия, политерапия, синдром Веста.

Эпилепсия – расстройство головного мозга, характеризующееся стойкой предрасположенностью к эпилептическим приступам, а также нейробиологическими, когнитивными, психологическими и социальными последствиями этого состояния. Это определение эпилепсии предусматривает развитие хотя бы одного эпилептического приступа. «Международная классификация эпилепсий и эпилептических припадков 2017 года» подразделяет все эпилептические синдромы на симптоматические, идиопатические и криптогенные [4].

Распространенность эпилепсии среди детей и подростков в России составляет около 800 тыс. Заболеваемость наиболее высока на первом году жизни, а к концу первого десятилетия снижается до уровня, характерного у взрослых [5]. По данным литературы заболеваемость эпилепсией в этот период составляет от 15 до 113 случаев на 100тыс. населения [8]. Уровень смертности у детей, страдающих эпилепсией, в 2-4 раза выше, чем у остальной части населения [6].

Причина эпилепсии заключается в возникновении очага патологического возбуждения в определенной зоне головного мозга. Эта повышенная уязвимость вызвана дисбалансом в экспрессии рецепторов возбуждающей и тормозной нейротрансмиссии, который зависит от возраста.

Наиболее часто встречается структурная форма эпилепсии, связанная с анатомическим дефектом в головном мозге. Широкое использование в клинической практике эффективных методов ранней диагностики поражений головного мозга у новорожденных и детей раннего возраста (НСГ, КТ, МРТ) позволяет выявлять структурные изменения, часто являющиеся причиной эпилептических приступов [12, 16]. Процент структурных форм эпилепсии в детском возрасте с доказанным или предполагаемым органическим субстратом увеличивается с каждым годом в связи с бурным развитием различных методов визуализации

Диагноз эпилепсии, в отличие от других хронических заболеваний, накладывает

социокультурное и моральное бремя на пациентов и их родителей.

Основой медикаментозного лечения эпилепсии является длительный (многолетний или пожизненный) регулярный прием антиэпилептических (АЭТ) препаратов для предупреждения возникновения эпилептических приступов. Необходимым условием для назначения любого метода лечения эпилепсии служит уверенность в правильности постановки диагноза «эпилепсия». По данным литературы, у ¼ части пациентов, получающих лечение по поводу эпилепсии, диагноз установлен ошибочно (у таких пациентов отсутствуют истинные эпилептические приступы, а возникают пароксизмальные состояния другого генеза) [8].

Благодаря современным подходам к терапии стойкой ремиссии удается достичь в 70-80 % случаев [9]. Прогнозирование лекарственно-устойчивых тяжелых генерализованных форм структурной эпилепсии повышает шансы избежать фармакорезистентности и создать оптимальный уровень качества жизни [2].

Однако, не только контроль над приступами имеет значение в современной эпилептологии. В настоящее время в литературе особое внимание уделяется оценке качества жизни больных, которая охватывает различные сферы жизни пациента: физическое и психическое здоровье, получение образования, возможность

полноценного социального и психологического функционирования. В отдельных случаях сохранение редких приступов с минимальными клиническими проявлениями и даже более частых приступов, не представляющих опасности для больного, может быть более целесообразно, чем увеличение количества или дозы АЭТ, приводящее к снижению качества жизни пациента [3].

*Цель:* структура медикаментозной терапии у детей с эпилепсией.

*Материалы и методы:* нами был проведен анализ 113 обращений к эпилептологу. В их число вошли 65 мальчиков и 48 девочек в возрасте от 6 месяцев до 18 лет. Кроме клинического осмотра, детям проводилось: ЭЭГ, МРТ и нейропсихологическое обследование, по показаниям ЭЭГ ВМ, клинико-биохимические анализы и другие методы обследования.

*Результаты и обсуждение*

Проведя анализ форм эпилепсии в исследуемой группе, мы установили:

- структурная эпилепсия составила 65%;
- эпилептическая энцефалопатия, в том числе синдром Веста - 17%;
- ДЦП, сопровождающийся эпилепсией - 5,3%;
- миоклоническая эпилепсия - 4,5%;
- неутонченная эпилепсия - 4,5%;
- абсансная эпилепсия - 3,6% всех детей, больных эпилепсией (рис. 1).

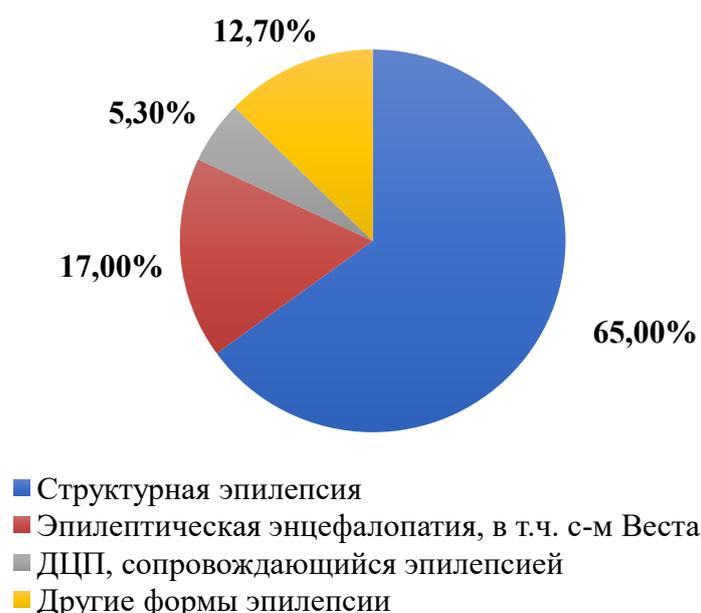


Рис. 1. Структура различных форм эпилепсии

Таким образом, наибольшую группу составили структурные (симптоматические) формы эпилепсии (65%).

Проведя анализ медикаментозной терапии, применяемой для лечения детей, нами было

установлено, что препаратом выбора является вальпроевая кислота, ее частота составила 41%. (рис. 2).

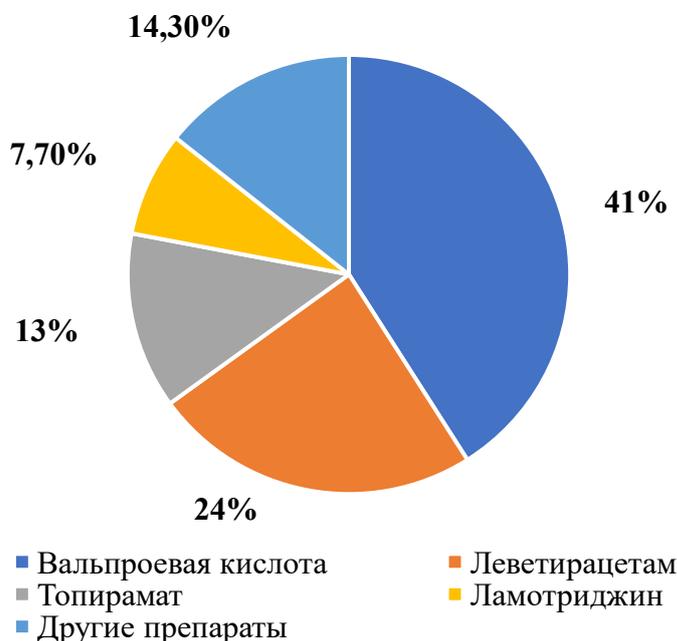


Рис. 2. Структура медикаментозной терапии у детей с эпилепсией

Анализируя моно-, дуо- и политерапию, мы пришли к следующим результатам:

- Монотерапия - 45 детей, что составляет 39,8%;
- Дуотерапия - 39 детей, 34,5%;
- Без АЭТ - 21 ребенок, 18,6%;
- Политерапия - 8 детей (7%).

#### Выводы

Наиболее используемым препаратом как в монотерапии, так и в политерапии остается вальпроевая кислота (41%); левитирацетам был назначен в 24% случаев, а топирамат в 13%. Процент назначения монотерапии составил 39,8%.

#### Литература

1. Батышева Т. Т., Бадалян О.С., Трепилец В.М. Основные предикторы эпилепсии у детей с детским церебральным параличом // Детская и подростковая реабилитация. – 2015. № 1. – С. 15-20.
2. Белоусова Е.Д. Причины гипердиагностики эпилепсии у детей. Рос.вестн.перинатол и педиатр 2019; 64:(3):
3. Воронкова К. В., Пылаева О. А., Косякова Е. С., Мазальская О. В., Голосная Г. С., Проваторова М. А., Королева Н. Ю., Ахмедов Т. М., Ананьева Т. В., Петрухин А. С. Современные принципы терапии эпилепсии // Журнал

неврологии и психиатрии им. С.С. Корсакова. 2010;110(6):24-36.

4. Е.Д. Белоусова, Н.Н. Заваденко, А.А. Холлин, А.А. Шарков; Новые международные классификации эпилепсий и эпилептических приступов Международной лиги по борьбе с эпилепсией (2017). Кафедра неврологии, нейрохирургии и медицинской генетики педиатрического факультета ФГБОУ ВО «РНИМУ им. Н.Н. Пирогова» Минздрава России, Москва; отдел психоневрологии и эпилептологии НИКИ педиатрии им. Ю.Е. Вельтищева ФГБОУ ВО «РНИМУ им. Н.Н. Пирогова» Минздрава России, Москва (Журнал неврологии и психиатрии, №7, 2017)

5. Маруева Н. А., Шнайдер Н. А., Шульмин А. В. и др. Эпидемиология идиопатических форм эпилепсии в детской популяции Забайкальского края // Дальневосточный медицинский журнал. – 2016. № 3. – С. 75–79.

6. Ниёзов Г.К. и др. Клинико-неврологические особенности ДЦП с эпилепсией и без эпилепсии // Достижения науки и образования, 2019. С. 50.

7. Пизова Н.В. Эпилепсия у детей: отдельные симптоматические (структурные) формы. Педиатрия. Consilium Medicum. 2019; 3: 104-111.

8. Пылаева О.А., Мухин К.Ю. Актуальные вопросы безопасности и переносимости антиэпилептической терапии: акцент на применение препаратов вальпроевой кислоты. (Обзор литературы) // Русский журнал детской неврологии. – 2019. Т. 14. № 3. – С. 37-60.
9. Холин А.А. Детский церебральный паралич и эпилепсия / А.А.Холин, Н.Н.Заваденко, Е.С. Есипова // Вопросы практической педиатрии. – 2016. – Т. 11. – № 4. – С. 66-72.
10. Aldenkamp A., Besag F., Gobbi G. et al. Psychiatric and Behavioural Disorders in Children with Epilepsy (ILAE Task Force Report): Adverse cognitive and behavioural effects of antiepileptic drugs in children// *Epileptic Disorders*. – 2016. Vol. 18 (1). – P. 55–67. DOI: 10.1684/epd.2016.0817>
11. Basic S., Markovic I., Sporis D., Sporis I.S., Filipcic I. Psychogenic non epileptic seizure status – diagnostic and treatment challenge. *Psychiatr Danub* 2017; 29(1): 87–89.
12. Camfield P., Camfield C. Incidence, prevalence and aetiology of seizures and epilepsy in children // *Epileptic Disorders*. – 2015. Vol. 17 (2). – P. 117–123. DOI: 10.1684/epd.2015.0736.
13. Dassi Tchoupa Revegue M.H., Marin B., Ibinga E. et al. Meta-analysis of perinatal factors associated with epilepsy in tropical countries // *Epilepsy Research*. – 2018. Vol. 146. – P. 54–62. DOI: 10.1016/j.eplepsyres.2018.07.004
14. Gürkan F., Serin M., Yllmaz S. et al. Risk factors for epilepsy in cases with cerebral palsy: A retrospective study // *European Journal of Paediatric Neurology*. – 2017. Vol. 21 (1). – P. 70–71. DOI: 10.1016/j.ejpn.2017.04.1171.
15. Kanner A.M., Ashman E., Gloss D. et al. Practice guideline update summary: Efficacy and tolerability of the new antiepileptic drugs I: Treatment of new-onset epilepsy Report of the Guideline Development, Dissemination, and Implementation Subcommittee of the American Academy of Neurology and the American Epilepsy Society // *Neurology*. – 2018. Vol. 91 (2).
16. Karatoprak E., Sözen G., Saltık S. Risk factors associated with epilepsy development in children with cerebral palsy // *Child's Nervous System*. – 2019. Vol. 35 (7). – P. 1181–1187. DOI: 10.1007/s00381-019-04152-w.

**KHALAIMOVA Olesya Andreevna**

fifth-year student of the Faculty of Medical Science,  
Belgorod State National Research University, Russia, Belgorod

**SEVOSTYANOV Alexey Igorevich**

fifth-year student of the Faculty of Medical Science,  
Belgorod State National Research University, Russia, Belgorod

*Scientific supervisor – Professor of the Department of Pediatrics of the Belgorod State National Research University, Doctor of Medical Sciences Balakireva Elena Aleksandrovna*

## **ANALYSIS OF PHARMACOTHERAPY OF EPILEPSY IN CHILDREN**

**Abstract.** *The article is devoted to the study of the structure of drug therapy in children with epilepsy. The data of 113 visits to an epileptologist and the ratio of prescriptions of drugs used in antiepileptic therapy in children aged 6 months to 18 years are presented.*

**Keywords:** *epilepsy, antiepileptic drugs, monotherapy, polytherapy, Vesta syndrome.*

# ФИЛОЛОГИЯ, ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ, ЖУРНАЛИСТИКА

**МИХАЙЛОВА Анна Александровна**

студентка пятого курса, Филиал Ставропольского государственного педагогического института (СППИ) в г. Ессентуки, Россия, г. Ессентуки

*Научный руководитель – доцент кафедры педагогики, психологии Филиала Ставропольского государственного педагогического института (СППИ) в г. Ессентуки, кандидат педагогических наук Шмагринская Наталья Вадимовна*

## ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА ДЛЯ УЧАЩИХСЯ ПОСРЕДСТВОМ ЛИНГВОСТРАНОВЕДЧЕСКОГО АСПЕКТА

**Аннотация.** В статье исследуются вопросы повышения мотивации в изучении иностранного языка для учащихся посредством лингвострановедческого аспекта. Проведен анализ ключевых понятий «мотивация» и «лингвострановеденье», конкретизированы их сущностные характеристики. Кратко описаны основные направления повышения мотивации школьников, связанные с реализацией лингвострановедческого аспекта.

**Ключевые слова:** лингвострановеденье, лингвострановедческий аспект, мотивация, обучение, учащиеся.

**М**отивация – эта сила, направленная на действие, при появлении которой, человек что-либо хочет.

Целью мотивации является результат, достижение которого выступает смыслом деятельности.

В начале изучения иностранного языка, в основном у многих учащихся очень большая внутренняя мотивация, но со временем она уменьшается или вовсе исчезает. Ведь с началом учебы понимаешь, что для достижения результата потребуется много сил и времени. А это значит, что конечный результат будет достигнут не так скоро, как хотелось бы. Здесь преподавателю помогут способы мотивации учеников. В этом и заключается актуальность мотивации изучения иностранного языка.

Мотивация изучения иностранного языка может определяться внешними и внутренними мотивами.

Внешняя мотивация, обусловлена какими-либо обстоятельствами, при которых учащийся хочет изучать иностранный язык. Например, для участия в программах по обмену учениками, молодежных форумах.

Внутренняя мотивация исходит изнутри, это вдохновение, благодаря которому учащийся пытается достичь желаемого результата. Но всегда конечной целью будет внутреннее чувство удовлетворенности. Поэтому урок должен быть построен таким образом, чтобы ученики чувствовали радость от изучения нового им языка. Для этого стоит придерживаться правильной организации урока и уметь преподнести материал так, чтобы было понятно и интересно вне зависимости от целевой аудитории. Так, например, младшим классам легче будет усвоить тему в игровой форме, а старшеклассникам такой подход может быть не интересен.

В целом, учитель как личность должен быть интересен ученикам. Чем больше преподаватель интересуется проблемами и жизнью нынешней молодежи, тем легче им будет найти общий язык.

Лингвопознавательная мотивация основана на чувстве удовлетворения от строения языка. Так, например, можно заинтересовать учеников на изучение иностранного языка, проводив поиски по исследованию слов, на практике

показывать, зачем изучаем те или иные слова и для чего они могут понадобиться.

Для познания иностранного языка хорошей мотивацией послужит работа над проектом.

Учащиеся всегда интересовались о жизни за границей, им интересны традиции, обычаи, как устроена повседневная жизнь и досуг в разных странах. Если в интересной для них форме использовать лингвострановедческую информацию, можно добиться усвоению ими элементов иноязычной культуры, повышению познавательной активности, созданию у них положительной мотивации.

Страноведческие и лингвострановедческие интересы – это средства самовыражения ученика. Также наличие интересов стимулирует активность учащихся. Так, например, вырос спрос на знания о США, Англии, Германии. Это обуславливается стремлением к взаимопониманию.

Таким образом, для мотивации учащихся, расширению их кругозора, следует преподнести материал иностранного языка в тесной связи с национальной культурой народа.

Реализация таких подходов в обучении позволит повысить мотивацию, активность и инициативу ребенка на уроке, а значит, возникает потребность в получении знаний и в овладении умениями и навыками по иностранному языку.

#### Литература

1. Ариян, М.А. Лингвострановедение в преподавании иностранных языков в старших классах средней школы : учеб. пособие / М.А. Ариян. - М. : Академия, 2000. - 145 с.

2. Бим, И.Л. Модернизация структуры и содержания школьного языкового образования : учеб. пособие / И.Л. Бим. - М. : Академия, 2005. - 256 с.

3. Борисенко, М.К. Некоторые аспекты преподавания элементов лингвострановедения в старших классах : учеб. пособие / М.К. Борисенко. - М. : Академия, 2001. - 220 с.

4. Брагина, А.А. Лексика языка и культура страны в лингвострановедческом аспекте : учеб. пособие / А.А. Брагина. - М. : Академия, 2001. - 180 с.

5. Веденина, Л.Г. Лингвострановедение : учеб. пособие / Л.Г. Веденина. - М. : Академия, 2006. - 160 с.

6. Верещагин, Е.М. Лингвострановедческая теория слова : учеб. пособие / Е.М. Верещагин, В.Г. Костомаров. - М. : Русский язык, 1995. - 220 с.

7. Верещагин, Е.М. Язык и культура : учеб. пособие / Е.М. Верещагин, В.Г. Костомаров. - М. : Академия, 1999. - 176 с.

8. Верещагин, Е.М. Лингвострановедение и текст: учеб. пособие / Е.М. Верещагин, В.Г. Костомаров. - М. : Академия, 2000. - 179 с.

9. Воробьев, В.В. Лингвокультурология (теория и методы) : учеб. пособие / В.В. Воробьев. - М. : Академия, 2002. - 335 с.

10. Воробьева, Е.И. Содержание и структура понятия "лингвострановедческая компетенция учителя иностранного языка" / Е.И. Воробьева // Аспекты лингвистических и методических исследований. - 2000. - №3. С. 23-35.

**MIKHAILOVA Anna Aleksandrovna**

fifth-year student, Branch of the Stavropol State Pedagogical Institute (SSPI) in Yessentuki, Russia, Yessentuki

*Scientific supervisor – Associate Professor of the Department of Pedagogy, Psychology of the Branch of the Stavropol State Pedagogical Institute (SSPI) in Yessentuki, PhD in Pedagogical Sciences Shmagrinskaya Natalia Vadimovna*

## INCREASING MOTIVATION TO LEARN A FOREIGN LANGUAGE FOR STUDENTS THROUGH THE LINGUISTIC AND CULTURAL ASPECT

**Abstract.** *The article explores the issues of increasing motivation in learning a foreign language for students through the linguistic and country-specific aspect. An analysis of the key concepts of «motivation» and «linguistic country studies» was carried out, their essential characteristics were specified. The main directions of increasing the motivation of schoolchildren related to the implementation of the linguistic-country aspect are briefly described.*

**Keywords:** *linguistic studies, linguistic and cultural aspects, motivation, learning, students.*

# КУЛЬТУРОЛОГИЯ, ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ, ДИЗАЙН

FRIK Mohamed Amir

PhD student, Nanjing University of the Arts, China, Nanjing

## THE FIVE BASIC ELEMENTS IN CREATING OF AN ANTHROPO-SUFI DRAMA PERFORMANCE (“SAVITRI. THE DAUGHTER OF FIRE” AS A MODEL)

**Abstract.** *The current article focuses on the results of the theatrical experiment represented by the production of a theatrical show “Savitri. The Daughter of Fire”. It has become the result of the North African traditional Sufi Hadra ceremony transformation onto the Western stage. The article represents the five basic elements necessary to create an Anthropo-Sufi Drama performance, that is the sensory scenography, visual technical script, actor-performer, director-coordinator, and carnival audience.*

**Keywords:** *Anthropo-Sufi Drama, sensory scenography, visual technical script, actor-performer, director-coordinator, carnival audience.*

During the second half of the 20<sup>th</sup> century, the North African theatrical practitioners have been trying to involve authentic anthropological rituals into the theatrical sphere. Among those experiences the most profound were the productions of Algerian stage director Abdelkader Aloula, Tunisian director Ezzedine Al Madani, as well as Tayeb Al Seddiqi's in Morocco and Youssef Aidabi's in Sudan. Having studied the theatrical experiences of the past from the North African theatrical archive, specifically the productions based on the Sufi ritual background, we can say that the majority of the religious and Sufi celebrations and rituals of the North African region conceals a dramatic spirit in their details and theatrical atmosphere. According to the anthropological research of A.P. Royce, all human societies have traditions rich with special knowledge and features that can be expressed in rituals and ceremonies, as well as in dance styles and human expressive behavior [9, p. 9].

Accordingly, it is possible that these rituals and celebrations can contain different and distinct theatrical aspects. Thus, the celebrations of child-birth, circumcision, or marriage that involve specific dance and religious rites can have connection to the theatrical atmosphere [1, p. 104]. These types of celebrations occur in specific spaces, and they have some special technological procedures

to follow, and, in many cases, they involve audience to participate in the ceremonies. All these elements add some theatricality to the ceremonial rituals, and they demonstrate sufficient conditions for building a performance. These conditions are based on interconnected acts, according to Peter Brook's interpretation: “I can take any empty space and call it a bare stage. A man walks across this empty space whilst someone else is watching him, and this is all that is needed for an act of theatre to be engaged.” [3, p. 23].

The point here is that there are few necessary conditions for creating a theatrical act: 1. a stage or place for the performance; 2. a performer within the boundaries of the stage; 3. an observer watching from the outer limits of the stage. These conditions are available in Sufi Hadra ceremonies, in general. This raises a question: is the rebuilding of the Sufi Hadra ceremony on a Western stage sufficient to call it a theatrical act? As the complementary part of the previous words, Peter Brook added: “Yet when we talk about theatre this is not quite what we mean. Red curtains, spotlights, blank verse, laughter, darkness, these are all confusedly superimposed in a messy image covered by one all-purpose word.” [3, p. 23].

Accordingly, the answer to the question is clear, which is that theater requires some additional conditions: the prestige of the theatrical

place, director's unique style, objective of the performance, and the expected audience's reactions. This article strives to summarize the abovementioned points in the stylization of the Sufi Hadra celebration. Therefore, with a more in-depth analysis of the stages and objectives of the Sufi Hadra ceremony, especially during the interaction between the audience and performers, we can conclude that it is a unique dramatic event. It is based on the five basic dramatic elements: the actors or performers, the dramatic rules or the script, the director, the artistic and scenographic side, and the audience.

The concept of the Anthro-Sufi Drama performance is based on what is known as the stylization of theatrical image of the Sufi Hadra ceremony. It consists of bringing forth a new vision of the five basic dramatic elements in creating a show in an interactive way and connecting them with the five basic elements of the Sufi Hadra ceremony creation. The purpose of this interaction is the achievement of an effect close to the "unity of existence" between the performer and the receiving party "the audience" in the Sufi Hadra ceremony, in order to break the Western Aristotelian domination of theatrical performances in the North Africa.

Thus, the new form of theater resulting from the Anthro-Sufi Drama will depend on the following five composed dramatic elements.

1. The sensory scenography: it is a type of scenography that depends on technical and artistic aspects that work to activate a sense of dazzle in the audience from the very first moments of the show. This is necessary in order to enhance the sensory perception of the audience by attracting their attention and imposing their attraction towards the external sensory stimuli. The purpose of arousing the external sensory stimuli and creating those feelings of fascination can be demonstrated in the following process: 1. sensory stimuli that create certain sensations and feelings, 2. capture the audience's attention, 3. prolong the sensory perception of the audience [7, p. 142-144].

The sensory scenography is used within the limits of the requirements of the performance without exaggeration. It includes the light design, sound design, music and special effects (balance between electronic and live music), body design including body painting and make-up techniques, as well as tangible and intangible decorations (visual effects, videography, reflections and light projections, holograms and mapping techniques). The aforementioned elements can be referred as an

important part of the Anthro-Sufi Drama performance.

In general, this type of scenography creates a holistic effect that aims at stimulating the main sensory reactions of the human body. This is to ensure that the audience are completely immersed in the general atmosphere of the show, as if they were on a journey to other worlds completely separated from their personal lives. The external senses are treated as follows:

The sight sense: it interacts with all the different and alternating colors, whether colors of light or the colors on the costumes of fantastic characters, as well as the colors of the make-up and painting on the performers' bodies.

The smell sense: it interacts with natural aromas and perfumes diluted and adjusted according to the temporal and spatial changes during the performance, as well as the psychological states of the show's characters.

The touch sense: the physical contact between the audience and performers in certain cases, or the use of intermediate accessories, especially the soft and flexible ones, such as cloth or other materials.

The hearing sense: all the sounds involved in the show, including music, rhythm, vocal and harmonious reactions, even in cases of silence and sensitization of the respiratory process.

The taste sense: the drinks and foods that are allowed to be brought by the audience or that are distributed to them before the starting of the show.

It is known that the space for the Sufi Hadra ceremony differs greatly from the standards of the Western theatrical stage, in particular, the Hadra Al-Hamdoushia and Hadra Al-Issawiya are noteworthy because both of them are held in public squares in close proximity to the spectator, and they have no special theatrical prestige that would separate the performance from the audience [4, p. XI]. In the Anthro-Sufi Drama performance "Savitri. The Daughter of Fire" a contemporary theatrical stage was at the level of the audience, we have transformed it to the space resembling a public square, and the performers were acting close to the audience.

The scenography of the show was characterized by modernization and digitalization, by using sophisticated lighting of different colors: moving lighting, DMX effect and portable lighting which changed according to the scenes, the appearance of the characters in the show, or certain psychological states. The phosphorescent colors were

also adopted on the clothes and bare parts of the actors' bodies. The application of the body design was in order to show the fantastic features of the characters and the dimensions of the mythical story. As for the decoration, it depended on the actors' bodies and their connection in the formation of some scenographic elements in some situations. In this aspect, the symbolism dominated. The light reflections were used on the bodies of the performers and on the empty spaces of the stage. There were also many musical instruments accompanying the actions of some of the characters (led by the Chinese traditional music instrument: Guzheng and Mauritian traditional tambourine: Ravana-Daf). The sensory scenography also relied on the application of actors' voices in the form of phonetic sounds, lyrical vocal parts, as well as the sounds created by the actors' body parts like foot stomping, body friction etc. These elements were adopted as harmonies in support of creating the general atmosphere of the show.

2. The visual technical script: it is a new form of a dramatic text which besides telling the main story also aims at describing the general atmosphere of the show (including its visual and audio aspects). It involves instructions for leading of the whole participants of the show (both performing and receiving parts) to achieve the main objective of the performance. In some cases, it can include various verbal elements of diverse cultures as unique sound patterns. In general, the visual dramaturgy can be determined as a visual image of the show in a written form. It is a non-narrative text, as Florence Dupont stated about the Roman comedy that reveals a textual logic other than narration [5, p. 3]. In this case, not all the attention should be given to the text and its representation, but it rather should be adopted only as one of the components of the performance.

The concept of the visual technical script can be observed on the example of transforming the legend of Savitri and Satyavan into the visual technical script of "Savitri. The Daughter of Fire". The oldest known version of the legend of Savitri and Satyavan can be found in "Vana Parva" or "Book of Jungle" from the "Mahabharata". The story begins with a narration by the sage Markandeya, after Yudhishtira asked him if there was a woman with the devotion of Draupadi? Markandeya replied to the question by narrating the story of Princess Savitri, who had searched for her beloved Satyavan for a long time, and she had proven her loyalty by challenging Yama, the God of Death [10, p. 329].

By creating interconnected scenes, the myth was transformed into a visual technical script. The Savitri's story was depicted from her birth to her first decision of starting a journey for love at the age 20. The next stage was represented in the form of visual and verbal dialogues with many fantastic characters in different places during the journey. It ends with the meeting of the beloved Satyavan and the appearance of the God of Death Yama at the of the second stage. The final part was the confrontation and change of fate by challenging the God of Death.

The technical and visual aspects of the script were represented by special code words and signs, the changing of technical parts in different scenes, the positions of actors according to the audience's location, the phonetic dialogues, the moments of communication between the performers and audience. As for the audience, the active part of it got a set of text instructions before the beginning of the show, so that it could participate in the moments of interaction with the characters of the show led by the director-coordinator and the muallem of the actors who performed the character of Yama.

3. The actor-performer: it is a specific type of actors in the Anthro-po-Sufi Drama that besides mastering the basic dramatic skills should own a wide range of performing arts' skills, such as dancing, acro-bio-mechanics, singing and playing musical instruments etc.

The German theatrical director Bertolt Brecht had a very distinctive style in his theatrical works, where he focused all his interest on creating the techniques that could make the audience think during every moment of the performance. He also used a set of stimuli to always remind the audience that they were watching a theatrical performance and not a part of real life. This was accomplished by activating two basic techniques: the "Spas" and the "Gestus" [2, p. 145-150].

The "Spas" is a German term literally translated as "fun". Bertolt Brecht through his performances intended to make his audience connected to what they were watching by activating the constant thinking process. He believed that when the audience laughed and enjoyed the performance, that meant that they definitely were following and thinking during the show. As for the "Gestus", its meaning is "gesture". It was the Brecht's second technique to attract the audience, it was an attention-grabbing movement or an apparent movement that an actor used in a specific moment or

situation as an alternative to expressing the emotion.

In the Anthropo-Sufi Drama performance the performer also has different methods to attract the audience's attention. However, it is done with more direct techniques that can guarantee greater effectiveness in attracting the audience, thus, they can react to the invitation to participate in the performance in a specific timing and join the show.

The actors-performers in the Anthropo-Sufi Drama show also use the movements that have references in anthropological rituals. They may explain a lot about the nature of the characters, their affiliation and their positions in the general appearance of the show.

The actors-performers in the Anthropo-Sufi Drama are supposed to carry out different functions in the show's process, for instance, to be able to:

1. Become a part of a technical aspect of the show (a part of the space, sound, or the general rhythm etc.);

2. Lead the entire audience to the main objective of the show, and be flexible and adaptable to any unpredictable reaction coming from the audience or other sources;

3. Act the characters in the story. The actors' characters that are performed in the Anthropo-Sufi Drama are different from the characters found in the classic dramaturgy. They usually obtain extraordinary and/or supernatural skills and talents that make them close to the characters described in the ancient legends and myths. To reach such a level of acting, and to be able to become an Anthropo-Sufi Drama's actor-performer a person should pass a specific acting-performing training which is called the Sufi Technique in Performing Arts.

4. The director-coordinator: it is an artistic position whose functions and obligations are close to the concept of chorodidaskalos in the Greek theater. For instance, Aeschylus was known as the tragic chorodidaskalos who guided the performers, followed the chorus, composed the vocal rhythms and set the scenography of the show through the art of writing [8, p. 428]. In addition to that the director in the Anthropo-Sufi Drama performance acts as a general coordinator of the whole show because he is the leader of muallem (the guide) and what is meant by muallem are: the muallem of performers, the muallem of rhythm, the muallem of the general harmony of the show. The director-coordinator is also the one who adopts the status of owner of the project and the general observer of

the show from the beginning of its preparation until the end of its presentation.

Generally, the role of a director in the classic theater ends in the day of the show's release. In the Anthropo-Sufi Drama a director's most important part is done in the day of the show because he has to be present (to play an active role) and take the leading position over the actors-performers when they are guiding the audience to control the general rhythm and image of the entire show. For this reason, the director-coordinator can use specific codes in forms of voices, created language, sound and light effects etc.

In the show "Savitri. The Daughter of Fire", the director's role was activated on the day of the show by employing the lighting and audio signs, as well as the vocal performance of the character "Wisdom". The director-coordinator had a direct communication with the muallem of performers, the muallem of rhythm, and the muallem of harmony. On the basis of this, the general rhythm of the show was controlled, and the events were unrolling into a flexible process consistent with the audiences' interactions, on the one hand, and coordination with the performance of the actors-performers, on the other hand.

5. The carnival audience. The active state of catharsis in religious and ritual celebrations, especially those that acquire a cheerful and spectacular image, is similar to the concept of Psychodrama presented by Jacob Levy Moreno as an alternative means to the sense of theatrical catharsis used as a psychotherapy in the Western societies [6, p. 79].

The Anthropo-Sufi Drama as a new form of theater is trying to find the connection between the performers and audience, and intends to involve the audience as an active part of the show (by using the energy exchange between the organizing and visiting parts), as it is usually done in the carnival part of the Sufi Hadra ceremony. The audience here can be divided into two categories: the first category has the direct involvement in the show and the second type becomes a part of the general atmosphere of the show (by using their voices, movements or silent reactions). This type of show does not only destroy "the fourth wall", but it creates different dimensions of the space and involves audience as volunteers inside of the theatrical act.

The director who coordinated the show "Savitri. The Daughter of Fire" gave complete freedom to the representatives of the audience from diverse Asian and Western countries. Although, accustomed to discipline in watching the theatrical shows, some of them chose to sit on the separate

seats on either side of the stage, others also enjoyed direct follow-up from the high places. Some of them took advantage of the freedom of movement from one side of the stage to the another following the lead of the muallem of performers.

The purpose of creating a show similar to the Sufi Hadra ceremony is to achieve the same unity between the performers and audience – “the unity of existence” by reaching a level of concentration similar to the degree of Fana (the highest level of trance achieved by the practitioners of the Sufi Hadra ceremony), and use it for obtaining the same feeling of euphoria that is known as the artistic catharsis at the end of the show. Considering the abovementioned and comparing it with the theatrical industry in our days, it becomes clear that, the latter usually lacks the connection between the performance and audience, so that makes the spectators refuse the existence of theater as a necessity, or, in case the spectators attend the performance, they might find themselves in a cognitive disconnection with it. In this way, it brings us to the following problematic, in the age of globalization does this theatrical industry as a practice have the socio-cultural necessity, as it is supposed to have? What is the reality of theater as a practice, and does it have the solid future in the era of fast growing digital and technological revolution? Can, nowadays, a theater practitioner create a new performative form that will involve the audience and provide it with the results similar to those that the Sufi Hadra’s audience receive?

All the concerns and questions about the features and details of the theater of the third millennium (its components, principles, laws, schools) oblige each theater researcher and practitioner to find the solutions for the mentioned problematic. They, in turn, impose the need to fix their experience in an academic way, develop their own theories, create different references and views. Thus, these theories, experiences and different views will allow to standardize the theatrical movement

in our times. In this case, it is necessary to create the sources and reference tools that can protect the whole theatrical practice from the demise, or moral or physical elimination.

The Anthro-po-Sufi Drama experiment does not only try to establish the North African theatrical form with an authentic identity, but also to present to the theatrical world a form of performance which objective is to attract the audience and involve it into the participation in the show and give them a part of responsibility for the support of the contemporary theatrical practice.

### References

1. Al-Yousifi H. Theater and its Paradoxes. – Morocco: Sidi Meknes Press, 1996.
2. Brecht B. Brecht On Theater. – London: Bloomsbury Publishing, 2018.
3. Brook P. The Empty Space. / trans. and ed. F. A. Qader. – Cairo: National Center for Translation. Dar Al-Tanani Publishing, 2011.
4. Crapanzano V. The Hamadsha: A Study in Moroccan Ethnopsychiatry. – Berkley: University of California Press, 1981.
5. Dupont F. Not Easy to Be an Aristotelian // Special Issue: How Dramatists Deal with the Theater Vampire Aristotle. – Sharjah: Arab Theater Authority, 2020.
6. Hamid R. A. Psychodrama: Its Philosophy and Practice. – Cairo: The Anglo Egyptian Bookshop, 2019.
7. Moreno J. L. The Psychodrama. / trans. and ed. M. A. M. Al-Khattab. – Cairo: The Anglo-Egyptian Library, 2018.
8. Roberts E. S., Gardner E. A. The inscriptions of Attica. – Cambridge: University Press, 1905.
9. Royce A.P. The Anthropology of Dance. – Bloomington: Indiana University press, 1977.
10. Sarma B. Vyasa's Mahabharatam. – Kolkata: Academic Publishers, 2008.

**TARASENKO Anna Viktorovna**

PhD student, St. Petersburg State University of Culture, Russia, St. Petersburg;  
Nanjing University of the Arts, China, Nanjing

## THE IMAGE OF CHINA IN CHINESE EXPORT PAINTING OF THE LATE QING PERIOD

**Abstract.** *The current article raises a question of the image of the Celestial Empire that had been represented in the works of Chinese export painting created in the 18<sup>th</sup> – 19<sup>th</sup> centuries. The complex image of China had emerged due to the several socio-economic and cultural-artistic reasons. Firstly, due to the contacts between China and the Western countries that had increased drastically, through the missionaries, and through the trade with the European states. The Western travelers sought for visual records of their visit, so, the Chinese commercial artists had managed to incorporate the Western painting techniques with the methods of traditional Chinese painting. Thus, the new art form of Chinese export painting (wàixiāo huà, 外销画) had emerged. The artists observed the daily life in China and transformed it into bright images of river scenes and cityscapes, diverse occupations, birds and flowers, etc. Nowadays, these pictures serve as a valuable illustrative source about China in the late Qing (1644 – 1911) period.*

**Keywords:** *Chinese export painting, image of China, genres of Chinese export painting, syncretic painting.*

A long and complex history of Chinese painting reflexes distinctive interaction between philosophy, poetry and calligraphy, on the one hand, and other artistic and cultural forms, on the other. In the late Qing (1644 – 1911) period contacts with the Western culture had increased drastically, through the Christian missionaries, in the first place, as well as through trade with the European countries. The Western travelers who visited China in that period sought for a visual record of their visit. However, the Chinese traditional painting could not offer them the imagery of the same forcefulness as the European paintings could. They were used to dynamic and colorful oil works and accepted both monochrome and polychrome Chinese paintings to be flat and difficult to perceive [8, p. 5-12].

The Chinese commercial artists fairly soon had managed to incorporate the Western painting techniques, such as linear perspective and chiaroscuro, with the traditional methods of painting [9, p. 105]. Thus, the new art form of Chinese export painting (wàixiāo huà, 外销画) had been created. Meeting an enthusiastic demand for these images, numerous studios were set up in the ports of the Southern region of China. However, after the Emperor's decree of 1757 all the port cities were closed for the foreign trade, thus making Canton (currently Guangzhou, 广州) the only place opened for the maritime trade with the Westerners [4, p. 15-18]. Only after the Opium Wars, in 1842, in

Shanghai, Hong Kong, Macao and other ports the foreign trade started to flourish, so as the Chinese export painting industry. The Chinese export painting acquired greatest popularity in the Western market at the end 18<sup>th</sup> and early 19<sup>th</sup> centuries.

The artists observed the daily life in China, they got inspired from the printed images in both Chinese and Western books, and later transformed them into bright watercolors and oil paintings that had reflected the realities of the Celestial Empire. They depicted a wide range of subjects, such as river scenes and cityscapes, modes of transportation, diverse occupations, pastimes, series of commodity production, etc. The picturesque drawings provided valuable information about China and its people and ignited a genuine interest in its real life.

### **The genres of Chinese export painting**

As noted earlier, thanks to the efforts of the Jesuit missionaries, China had opened up to the Europeans. Throughout the 18<sup>th</sup> and 19<sup>th</sup> centuries, the Western world longed to learn all the facets of the mysterious Celestial Empire. There was an interest in the realistic image of this country. This desire determined the vector of the development of export painting. The thematic range of Chinese export painting had become quite extensive. While researching the collection of export watercolors in the collection of the British Library, the scholars have identified 13 major thematic categories of the images: 1. Government, military service and

education; 2. Economy; 3. Manors, gardens and interiors; 4. Culture and entertainment; 5. Traditions; 6. Means of transportation; 7. National minorities; 8. Religion; 9. Historical, literary and mythological subjects; 10. Geography and sights; 11. Flora and fauna; 12. Portraits; 13. Copies from works of Western European art [2, p. 37-38]. Such a thematic diversity reveals the versatility of Chinese material culture. Moreover, each category has a variety of narrower subsections. Nevertheless, from the point of view of artistic genre orientation, this number of categories can be accommodated in the genre classification traditional for the Western artistic system, as well as to the Chinese painting tradition. Thus, the genres of Chinese export painting can be divided into the four main categories with the following subdivisions: genre painting, landscapes, botanical and animalistic illustrations and still life which have correlation with the Chinese “flowers and birds” painting and portraits.

#### **Genre painting: the pictures of folklife**

The pictures of genre painting or as they are called in the Chinese painting tradition the pictures of folklife (*mínsú huà*, 民俗画) or the ethnographic pictures (*fēngsú huà*, 风俗画), had fascinated the European audience the most. They represented the diverse peoples of China, porcelain manufacture, tea production, silk making, entertainments, “One hundred occupations” and punishments, etc. Often the drawings were accompanied with the explanations in Chinese: the inscriptions could either simply name the drawn object or provide more common explanations, sometimes including specialized terminology. Although the origins of Chinese folk painting can be found in the ancient times, it became widespread during the Song dynasty (960 – 1279) [7, p. 6].

During the reign of the Manchu dynasty, the artistic tradition of creating illustrated catalogs with images of household items, clothing, weapons, musical instruments, etc. had become widespread. The majority of albums of the Qing period were originally created for a specific cognitive purpose. Among them, the most popular were the album of the “Pictures of Tilling and Weaving” (*Gēng zhī tú*, 耕织图) by Jiao Bingzhen created in 1696. Other works widely used by export artists were the album depicting one hundred professions in Hangzhou by Zhejiang artist Fang Xun “Paintings of Joy in Times of Peace” (*Tàipíng huānlè tú*, 太平欢乐图) made in 1780, and an album featuring 360 Chinese professions (*Sānbǎi liùshí háng*, 三百六十行) and many other illustrative editions. These type of publications quickly gained popularity among

different segments of the population within the country, and, more importantly, they began to be specifically replicated in the form of export paintings for the Western visitors.

In 1800, G.H. Mason published a book “The Costume of China” that contains 60 images of diverse representatives of Chinese society, each illustration was provided with commentaries in English and French. People of all walks of life were portrayed there: officials, traders, strolling actors, beggars, etc. The illustrations were based on the watercolor originals created by the Chinese export artist Puqua. The originals are currently stored in the Victoria and Albert Museum in London.

Paintings showing the Chinese in various moments of domestic and social life were of great demand. Popular themes of pastimes included ladies being attended and dressed by servants, tea drinking, music playing etc. They were usually elaborately performed and look consent and elegant at the same time.

There is an album kept in the Prints Department of the National Library of Russia (code: ЭАЛИ34.354 / 2-1 ОХ, inventory number ЭИ 11268) [1, p. 122]. It contains a series of 13 watercolor drawings. The first twelve watercolors are connected with the common subject matter: they feature Chinese noble women playing various traditional musical instruments. Most of the scenes show us Chinese ladies in simple interiors. The bright decorative floor is painted in reverse perspective. The interior details in the images alternate and repeat: tables with flower vases, wooden shelves or sofas. These images, their compositions remind of Chinese folk painting – *nianhua* with the images of Chinese beauties surrounded with the decorative accessories. In *nianhua* these interior elements carry specific auspicious meaning, however, in the works of export painting the auspicious meaning was not paid attention to, these objects became purely the elements of interior design. It should be noted that the images of Chinese beauties playing music are similar to the image of a woman playing the flute from the collection of the California State Library. There are also many similar images in the world collections such as in the Peter the Great Museum of Anthropology and Ethnography (the *Kunstkamera*) (code: 311-1 / 12-10a), Durham University, Oriental Museum, Museo Civico, Casale Monferrato, Italy, the British Library (code: OR 7408, Nov. 1909), Victoria and Albert Museum and other collections.

The Westerners were fascinated with every aspect of Chinese life, including images of

punishments, tortures and executions. This encouraged artists to create series of paintings in bound albums. The range of subjects included trials, public parade of the guilty, followed by the images of punishments from prisoners bound in shackles to an agonizing death by slow slicing. One of the most well-known set of 22 macabre illustrations with commentaries was published in 1801 in London in the book by G.H. Mason "The Punishments of China".

Another popular thematic group of Chinese export painting was the one that represented production stages of main Chinese export goods. These included silk-making, cultivation of rice and tea, porcelain production, etc. The California State Library possesses an album with a series of drawings representing a process of silk manufacturing. It should be noted that the artist gave somewhat accurate information on the subject. The process itself looks convincing, although the certain flatness can be observed in the treatment of figures. The images have no background, there is no shading, compositions look simplistic. However, due to this primitivism in style and treatment of the characters and objects, the works obtain their artistic charm. Nonetheless, it is not a depiction of a real process, rather an interpretation of the master. Covering almost every aspect of Chinese life and culture, export pictures served as an important source of ethnographic information for the Western customers.

### **Landscape**

Another genre that provided an ample amount of information about China was landscape. The landscape, as we are accustomed to seeing it in the Western painting tradition, had not become so widespread in Chinese export painting due to the fact that foreigners had almost no opportunity to visit and be inspired by the picturesque places of China. The landscape was applied as an element of the genre composition. In the framework of Chinese export painting, the landscape genre had developed in two key thematic directions. The first included port views and ship portraits. The second direction included a group of works with cityscapes.

As for the first group, active maritime trade between China and Western countries lied at the heart of its popularity. The crew members of trade ships were willing to purchase the images of various vessels navigating along the coast of Chinese ports. The collection of the Art Gallery of Greater Victoria in Canada had a set of paintings with an imaginative range of ships and boats: steam-ships,

houseboats, dragon racing boats, duck merchant boats, market boats with vendors selling all types of goods.

This type of paintings was extremely popular, thus, by the 1840s a formula for creating such works had been developed. It should be noted that the works made at the end of the 18<sup>th</sup> – beginning of the 19<sup>th</sup> centuries had been done in a more elaborate way: they had more volume, more tonal gradations, the outlines looked more delicate and crispy, the images involved a lot of details. Gradually, the drawings became flatter and simpler. The water started to be depicted as a series of horizontal lines of different shades of green, the forms of ships followed a set of geometric shapes, from triangle to rhombus. This formula had been successfully adopted in the popular album series of various types of Chinese vessels, ranging from simple fishing boats to duck sellers' junks. There were even ships providing all kinds of services: hair-dressing salons, theaters, flower boats etc. The National Library of Russia contains one watercolor album on pith paper (code: Э АлТх 784/2-7 ОХ, inventory number Эи 33857), which contains 12 drawings of Chinese junks [1, p. 121-122].

The portraits of ships were performed not only against the background of the open sky, the port views often were used as backgrounds, in this case. Before the Opium Wars, the classic range of port views included Canton, Macau, Whampoa, and Bocca Tigris. This choice was due to the fact that Macau was the first Chinese port to meet sailors on their long journey; Bocca Tigris was a picturesque entrance to the Pearl River; Whampoa was the anchorage for the foreign ships, and Canton was the final destination of their voyages.

The early works of the 1760s were mostly performed in watercolors or gouache on silk sheets, by the end of the 18<sup>th</sup> century and throughout the 19<sup>th</sup> century instead of watercolors they used oil paints and canvas. The features of typical port views include a low horizon, clear, geometric shapes of houses facing the embankment, strict rhythm, flatness of the image, and panoramic views. As C. Crossman noted, these characteristics had originated from the European engravings of the 18<sup>th</sup> century, where the ports of Holland and England were depicted [4, p. 107-115]. However, it should be noted that such panoramic views were also typical for the landscape genre in Chinese traditional painting.

The key feature of port cities is seascapes. Despite that other cities managed to enjoy the Westerners with the picturesque views. The collection

of Z.F. Leontievsky stored in the National Library of Russia includes a number of views of such cities as Beijing, Suzhou, Nanjing, etc. (fund 1272, No 27-52). The majority of paintings was devoted to Beijing (No. 16-22; 27-44) and its city gates. All the pictures share one palette, the compositions repeat: the panoramic view, low horizon, the gates occupy the central position, left and right-hand side are almost symmetrical. The gates were displayed as significant architectural and cultural elements of the city; therefore, the space was filled up with people. These views in many ways can be considered of great importance, because they aid the comprehension of the environment and atmosphere of the urban life in the late Qing period.

The landscape genre in Chinese export painting had received the largest influence from the European painting tradition. Chinese export artists had paid a lot of attention to the works by European artists. This category also included the engravings that served as illustrations in the publications about China and travel logs of the 17<sup>th</sup> – early 19<sup>th</sup> centuries. During this period, the presence of artists on European ships arriving in China was quite common. Often, they were the members of diplomatic missions and had the opportunity to travel through all of China: from Canton to the capital of the empire.

On the way, they made a large number of sketches of Chinese sights, which were subsequently finalized by European engravers and published as illustrations in the travel diaries of members of diplomatic missions and reference publications about the Celestial Empire. The most popular among the masters of export painting were the works of J. Nieuhof, O. Dapper, J. B. Du Halde, A. Kircher, G. Staunton, J. Barrow, G. H. Mason and W. Alexander, and others.

#### **Botanical and animalistic illustration and still life paintings**

Of all thematic groups presented in Chinese export painting, works illustrating objects of Chinese flora and fauna had the most solid background in the native pictorial tradition of the “birds and flowers” genre (huāniǎo, 花鸟). The beginning of the study of the nature of the Celestial Empire was laid by the Jesuits who were interested in the methods of Chinese medicine. Later, many European museums of ethnography and natural history, horticultural societies began to collect scientific works on Chinese botany and zoology. The theme became widespread in the late 18<sup>th</sup> – early 19<sup>th</sup> centuries. The early drawings of Chinese flora and fauna were done according to the direct orders

coming from the Western clients. The images had a purely scientific objective, thus, the samples of flora and fauna were depicted in minute detail to be useful for the further research, according to the tradition of European botanical and animalistic illustration.

Initially, objects were depicted with amazing accuracy, the work usually was so delicate done that even in the images of birds and animals it was possible to distinguish individual small feathers and hairs of wool. This attitude to detail comes from the traditional gongbi technique (gōngbǐ, 工笔 – “careful brush”). Its main principle was to depict the smallest details of nature. This technique had been used by the Chinese in the creation of their medical treatises since the Song Dynasty (960 – 1279) [9, p. 111].

For many early works, the exact date of their creation can be said, since they were performed under the guidance of European scientific institutions representatives. For instance, the collection of John Reeves that is currently stored in the Royal Society of Gardeners in the Great Britain. As a representative of this society, J. Reeves volunteered to travel personally to Canton to study specimens of botanical and animalistic species. By 1831, J. Reeves had managed to collect an extensive collection of images of flora and fauna of China. Commonly, these works were done on the sheets of European, Chinese paper or pith paper with the use of watercolor or gouache. In many cases, the pictures had captions in Chinese describing the names of the species. Usually, the images of flora and fauna were illustrated on a full page, singled out with little or no background. Being works of scientific interest, these watercolors were often commissioned by ethnographic and natural history museums around the world.

Over time, objects of flora and fauna began to be created in a more decorative form, many compositions were probably borrowed from the genre of flowers and birds. The watercolor drawings of mixed semi-decorative, semi-scientific nature became more popular in the 19<sup>th</sup> century, especially in its second half. An album representing flowers and birds made in watercolors on pith is stored in the Peter the Great Museum of Anthropology and Ethnography (code: 311-1 / 12 (8)). The album was probably made around 1893 in Canton and sent to Hankow as a gift to Crown Prince Nicholas. The album kept some bright, vivid images of flowers and birds made in the gongbi technique.

This type of images can have several functions: 1. Scientific function: images can be perceived as a

transfer of objects of Chinese flora and fauna, 2. Artistic function: images can be perceived as artistic examples of the traditional genre of Chinese painting of flowers and birds, since in most cases there is an asymmetric composition typical for the genre, the delicacy of the drawing, attention to detail, as well as thematically – this is a reflection of a small part of ideal world, which is typical for the Chinese genre of flowers and birds.

In the mid-19<sup>th</sup> century, some botanical drawings began to resemble ornamental compositions or decorative images, reminiscent of the Western European genre of still life. For example, the collection of the Guangzhou Museum contains an album made in the Sunqua's studio. Several images represent gongbi-style flower arrangements in vases or baskets, reminiscent of the auspicious symbolism of such images in traditional Chinese art.

### Portraits

Another genre of export painting that had a long lasting tradition in Chinese painting system was the genre of portrait. Despite the fact that it enjoyed immense popularity, it was Western travelers, sea captains and foreign and Chinese merchants who became its main heroes.

In export painting, the portrait genre was one of the first to use the technique of oil painting. Many merchants, ship captains sought to capture their images in Canton, fixing this moment in memory and history. One of the first Chinese artists to work in this genre and technique was Spoilum. He began his career in the 1760s, creating artistic paintings on the back of mirrors, in the 1770s he had already worked with oil paints and canvas [4, p. 35-36].

The characters in his portraits usually stood against a gray background, the figure was engulfed in a ray of light, the portrayed person was depicted in a three-quarter turn, facial features were clearly outlined, a smile played on the lips. In a similar manner, Spoilum not only portrayed foreign clients, but he also created portraits of Cantonese official traders such as Puan Kee Qua and Esching, currently stored in the Peabody Essex Museum. The Cantonese merchants were depicted dressed in traditional Chinese official clothes, each wearing stripes indicating their rank on their chests, and a traditional headdress crowned with a crystal ball on the top. Around Puan Kee Qua's neck there was a long amulet necklace made of 108 beads, known as a Buddhist rosary. Probably, the creation of these portraits was preceded by the desire of the customer to capture the merchant with whom he

entered into successful transactions, thereby expressing his respect and gratitude for assistance in conducting business. Spoilum and his followers in a similar style also created portraits of European and American merchants and captains, who wanted to preserve in this way the memory of a visit to the Celestial Empire.

These portraits in Western style were very different from the traditional Chinese ones. In contrast to the European portrait, which reflected the individual traits of the depicted person, his inner world, not to mention the elaboration of volumes, plasticity and shadowing, in the Chinese portrait tradition the images were somewhat conventional.

Most often, the characters could be represented as literati (*wénrén*, 文人), wise old men, members of a certain social or moral-ethical group: an emperor, an official, a noble husband or a virtuous wife, etc. According to Chinese aesthetics, the portrait should represent the philosophical meaning of the concepts of Heaven and Earth, which could be conveyed through physiognomic features. The influence of Confucian ideas, noting the harmfulness of emotions for a person, determined the external impartiality and detachment of the portrayed. In this regard, the images in traditional Chinese portraits appeared motionless and flat, the heroes were depicted in a strictly frontal position, as if they were joining the eternity and leaving the worldly vanity behind. The portrayed of the Spoilum's works look completely different. However, the Chinese aesthetics of portraiture also took place in export painting.

The collection of the Art Gallery of Greater Victoria in Canada contains a portrait of a Chinese official, in the technique of oil painting, the size of the image is 99.3 x 73.3 cm. The author of the work is unknown. The portrait may represent one of the thirteen Cantonese official merchants. The image of the person being portrayed looks static, this is facilitated by the immobility and the absence of folds on the official attire. The face of the official is completely dispassionate and emotionless, however, well-executed shadowing modeling makes the image realistic and creates the effect of presence. The interior is made in a manner typical for export miniatures: a diamond-shaped carpet pattern, a small table with a vase as a symbol of peace and prosperity. The elaboration of the details of the costume also reminds us of the Chinese traditional painting style – *gong bi*.

The portraits of Chinese merchants, made in a realistic manner, had become another component of the image of the Celestial Empire. They allowed

to imagine how the Chinese aristocracy had lived. It is not surprising that having seen such a luxury at least once, the overseas guests created an image of China as an immensely rich country, and its inhabitants were seen by the European society as connoisseurs of beauty with a surprisingly delicate aesthetic taste.

### Conclusion

Having grown into a large and prosperous industry, Chinese export painting impressed with the variety of subject matters: scenes of everyday life, views of cities, ports and ships, portraits, drawings depicting flora and fauna of China. However, in terms of painting genres all the range of works can be successfully categorized into four main genres: genre painting, landscape, botanical and animalistic illustrations and still life paintings, and portraits. Though, the genre classification mostly relies on the genre system of the Western painting, it should be noted that the classification has a mixed nature of Chinese and Western painting systems. The Western classification was taken as the basic one due to the reason that the export paintings were specifically created for the Western audience, which was familiar exclusively with the Western painting tradition. Thus, the foreigners in China when ordering works of export painting were relying on the most conventional system for them, that is the Western one. However, due to the fact that the Chinese artists were trained according to the norms and rules of Chinese painting system, then in stylistic and genre matter they used references more conventional to their comprehension and utilization, that is the Chinese painting system. Due to these reasons the genre system of Chinese export painting has mixed nature.

However, exactly this feature enabled it to meet the demands of the overseas guests and depict various phenomena of Chinese culture. Western visitors were willing to uncover the secrets of China. For the first time, they had got acquainted with the

China of a commoner, and not that of literati. This Celestial Empire was completely different, but absolutely fascinating.

### References

1. Alferova, N.V. and A.V. Tarasenko. Chinese export painting in the collection of the National Library of Russia / St. Petersburg Annual of Asian and African Studies Vol. IV. / ed. E.I. Zelenev. – Wurzburg: Ergon-Verlag, 2015. – 224 p.
2. Chinese Export Paintings of the Qing Period in the British Library British Library. Vol. I / Andrew Lo, Song Jiayu, Wang Tzi-Cheng, Frances Wood. – Guangzhou: Guangdong People's Publishing House, 2011.
3. Clunas, C. Chinese export watercolours / C. Clunas. – London: Victoria and Albert museum, 1984. – 111 p.
4. Crossman, C. L. The Decorative Arts of the China Trade / C.L. Crossman. – Suffolk: Antique Collector's Club, 1991. – 462 p.
5. Mason, G.H. The Costume of China / G.H. Mason. – London: Printed for William Miller by S. Gosnell, 1800. – 250 p.
6. Mason, G.H. The punishments of China / G.H. Mason. – London: Printed for William Miller by W. Bulmer, 1801. – 210 p.
7. Popova, I.F. Qing Beijing. Pictures of folk-life (minsu hua) in the collection of the Institute of Oriental Manuscript, Russian Academy of Sciences / Popova I.F. – Saint-Petersburg: Slaviya, 2009. – 245 p.
8. Three Thousand Years of Chinese Painting / Yang Xin, Nie Chongzheng. – Beijing: Yale University press and Foreign Languages Press, 1997. – 402 p.
9. Till, B., Swart P. Art for the foreigner: 19th century Chinese export paintings from the collection of the Art Gallery of Greater Victoria / Art of Asia, the Asian arts & Antiques Magazine Vol. 45, No. 4 / ed. R. Markbreiter. – Hong-Kong: Art of Asia Publications, 2015. – 144 p.

# МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ



10.5281/zenodo.18623567

**БЕКТУРГАНОВА Салтанат**

независимый исследователь, США, г. Чикаго

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ДИЗАЙН ОТДЕЛА ПРОДАЖ В МУЛЬТИКУЛЬТУРНОЙ СРЕДЕ: РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РОЛЕЙ, КОМПЕТЕНЦИЙ И ЗОН ОТВЕТСТВЕННОСТИ

**Аннотация.** В статье рассматривается организационный дизайн отдела продаж в условиях мультикультурной среды как система проектирования структуры, ролей, компетенций и зон ответственности, обеспечивающая управляемость воронки продаж и снижение потерь на стыках процессов. Показано, что культурные различия усиливают риски разночтений полномочий, конфликтов ожиданий и неравномерной применимости единых управленческих практик. Обобщены модели распределения ролей по стадиям воронки, по сегментам клиентов и по каналу/типу активности, а также инструменты фиксации ответственности и требования к компетенциям, включая межкультурные и коммуникативные. Предложена методика построения оргдизайна, основанная на описании клиентского пути и выборе принципа структурирования с учётом доминирующих факторов (рынки, продукты, клиенты, стадии процесса), и сформулированы практические рекомендации для компаний с распределёнными мультикультурными командами продаж.

**Ключевые слова:** организационный дизайн, отдел продаж, мультикультурная среда, распределённые команды, роли, зоны ответственности, компетенции, воронка продаж, координация, передача клиента, стандарты коммуникации, управляемость процесса.

### Актуальность исследования

Актуальность исследования обусловлена тем, что для многих компаний продажи перестали быть локальной функцией и всё чаще реализуются распределёнными командами, работающими с клиентами и партнёрами из разных стран и культурных контекстов. В этих условиях результативность отдела продаж зависит не только от индивидуальных навыков сотрудников, но и от того, насколько чётко выстроены роли, полномочия, правила взаимодействия и границы ответственности на всех этапах воронки. При недостаточно проработанном организационном дизайне возрастает риск управленческих ошибок, типичных для сложных команд: дублирования функций, «провалов» на стыках процессов, разночтений в понимании целей и полномочий, а также конфликтов, возникающих из-за различий в нормах деловой коммуникации и стилях принятия

решений. Мультикультурная среда усиливает эти риски, поскольку одни и те же управленческие сообщения и регламенты могут по-разному интерпретироваться сотрудниками, а единые подходы к мотивации, контролю и обратной связи – работать неравномерно.

Кроме того, современная практика управления продажами опирается на специализацию ролей (например, разделение функций привлечения, ведения сделки и развития клиента), использование цифровых инструментов и сквозной аналитики, что требует точного согласования зон ответственности и требований к компетенциям. В мультикультурных командах к профессиональным компетенциям продаж добавляются межкультурные и коммуникативные навыки, без которых становится затруднительным поддерживать единые стандарты качества работы с клиентом и устойчивые внутренние коммуникации. Следовательно,

научное осмысление подходов к организационному дизайну отдела продаж с учётом мультикультурных факторов имеет практическую значимость: оно позволяет обосновать модели распределения ролей и ответственности, снижающие операционные потери, повышающие управляемость процесса продаж и обеспечивающие согласованность действий команды при работе на разных рынках.

#### Цель исследования

Цель данного исследования – обосновать подходы к организационному дизайну отдела продаж в мультикультурной среде и разработать методические ориентиры распределения ролей, компетенций и зон ответственности, позволяющие повысить управляемость процесса продаж и снизить потери на стыках взаимодействия.

#### Материалы и методы исследования

Материалами исследования выступили научные и прикладные источники по организационному дизайну, управлению продажами и межкультурному менеджменту, а также открытые сравнительные культурные профили и отраслевые бенчмарки активности исходящих

коммуникаций, используемые для иллюстрации различий в результативности каналов.

Применены методы теоретического анализа и синтеза, сравнительного анализа подходов к структурированию отдела продаж, контент-анализа описаний ролей и практик распределения ответственности, а также моделирование распределения ответственности на основе матриц и обобщение практических рекомендаций.

#### Результаты исследования

Организационный дизайн отдела продаж рассматривается как проектирование структуры, процессов, ролей и механизмов координации, которые обеспечивают достижение коммерческих целей и управляемость воронки продаж (рис. 1). Для продаж это принципиально, потому что результат возникает в цепочке действий от первичного контакта до закрытия сделки и последующего сопровождения, а ошибки распределения функций и полномочий приводят к потерям на «стыках»: дублированию задач, провалам передачи клиента, разной трактовке приоритетов и ответственности.



Рис. 1. Воронка продаж [1]

Мультикультурная среда усложняет дизайн тем, что нормы деловой коммуникации, ожидания от руководства, отношение к неопределённости и стиль принятия решений различаются между странами и командами. Поэтому одинаковые регламенты и управленческие сообщения могут интерпретироваться по-

разному, а организационные «разрывы» проявляются сильнее, чем в однородных коллективах [3, с. 158-166].

В теории организационного дизайна ключевым является выбор принципа структурирования отдела продаж: функционального (по стадиям процесса), продуктового, по сегментам

клиентов, по территориям/регионам либо гибридного. Выбор определяется тем, где основная сложность координации: если важнее скорость и качество прохождения стадий, усиливают функциональную специализацию; если критична экспертиза по решениям – продуктовый принцип; если различаются клиенты и модели покупки – сегментацию; если значимы языки, часовые пояса и локальные деловые нормы – территориальную логику. Во всех случаях центральной задачей остаётся управляемость «передач» между ролями и единое понимание того, кто принимает решения, и кто отвечает за результат на каждом участке воронки.

Для более системного сравнения культур в организационных исследованиях широко

используется модель Г. Хофстеде, описывающая культурные измерения (дистанция власти, индивидуализм/коллективизм, ориентация на достижения, избегание неопределённости, долгосрочная ориентация, снисходительность/сдержанность). На практике такие измерения полезны не как «ярлыки», а как способ заранее увидеть зоны риска: например, различия по дистанции власти и избеганию неопределённости часто отражаются в том, насколько сотрудники ожидают детальных правил, как воспринимают обратную связь и как работают с изменениями. На рисунке 2 приведены значения по шести измерениям (0–100) для Китая, России и США из открытых профилей.

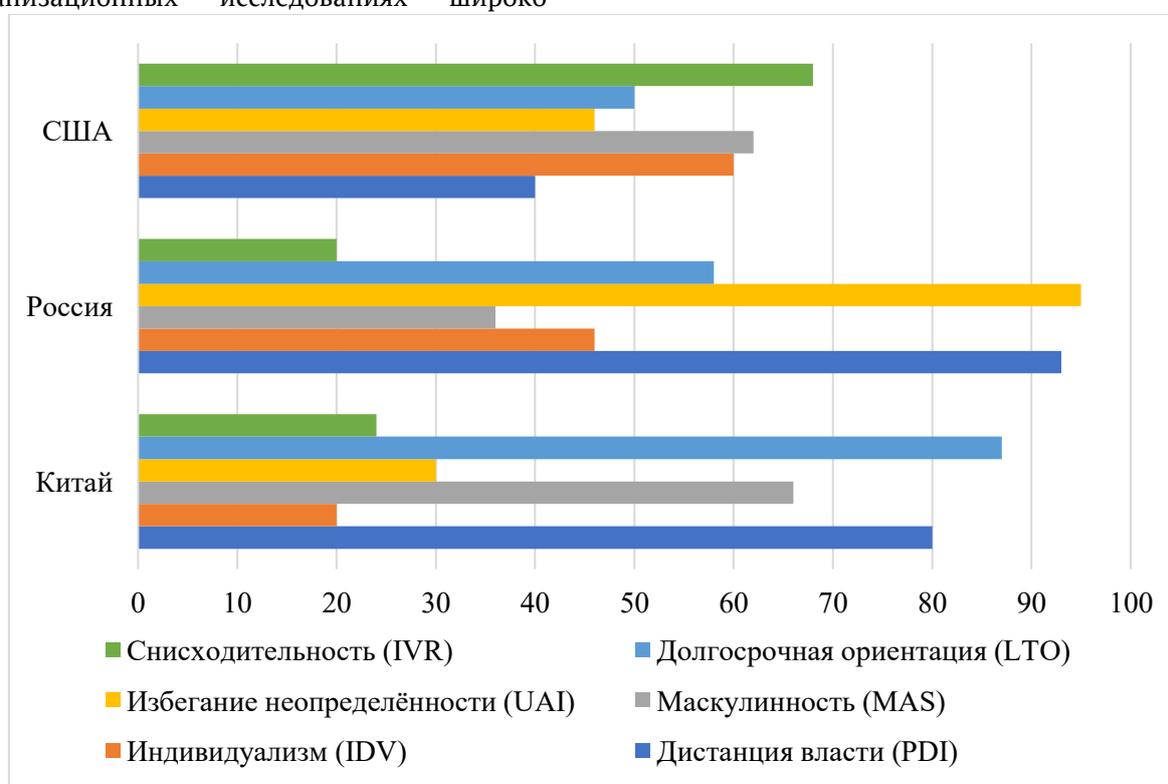


Рис. 2. Культурные измерения (по Г. Хофстеде) [4]

Универсальный» дизайн ролей и ответственности в мультикультурной среде часто даёт скрытые потери на координации, потому что сотрудники по-разному воспринимают иерархию, правила, обратную связь и неопределённость. В более иерархичных культурах с высокой чувствительностью к неопределённости эффективнее работают чёткие полномочия руководителя, понятные правила эскалации и детализированные процедуры; при низкой дистанции власти и более выраженном индивидуализме – автономность исполнителей, прозрачные метрики и регулярная обратная связь

без микроменеджмента. Поэтому критичен «надкультурный» управленческий слой: единые процессы, единый словарь ролей, общая логика планирования и стандарты фиксации решений.

Структура отдела продаж важна не только как иерархия, но и как система координации: кто принимает решения по ценам и скидкам, кто утверждает исключения, кто отвечает за взаимодействие с маркетингом и продуктом, за качество данных в CRM и за обучение стандартам [2]. При слабой настройке этих механизмов возникают типовые сбои –

дублирование функций, «ничейные» задачи, конкуренция за клиента между ролями и несогласованность KPI, когда оптимизация одного участка ухудшает итоговую конверсию воронки.

Для закрепления ответственности применяются матрицы (например, RACI), которые формально «сшивают» роли вокруг процесса, снижая риск разночтений в том, кто выполняет, кто утверждает и кого нужно вовлекать. Компетентностный подход дополняет оргдизайн тем, что связывает роль с набором проверяемых навыков: переговорных, аналитических,

организационных и этико-правовых; в мультикультурной среде добавляются межкультурные компетенции – адаптация коммуникации, управление смыслом в устных и письменных каналах и контроль взаимопонимания.

Отдельный класс моделей распределения ответственности связан не столько со стадиями, сколько с каналами и способом контакта. Переход к более «цифровому» взаимодействию и рост доли коммуникаций через видеосвязь усилили значимость разделения ролей по типу активности и канала (табл. 1).

Таблица 1

**Показатели результативности исходящих контактов  
в зависимости от преобладающего канала коммуникации [5]**

Преобладающий канал исходящей коммуникации	Среднее количество попыток контакта в день	Среднее количество квалифицированных контактов в день
Электронная почта	28	3,1
Комбинированный (почта и телефон)	41	4,1
Телефонная связь	64	6,8

В итоге модели распределения ролей, компетенций и зон ответственности в отделе продаж можно описать как сочетание трёх логик: распределение по стадиям воронки (поиск и квалификация – ведение и закрытие – развитие клиента), распределение по типу клиента или сегменту (когда различаются сценарии покупки и требования к экспертизе) и распределение по каналу/активности (когда различаются нормы активности и профиль навыков). Их объединяет общий принцип: ответственность закрепляется не «в целом по должности», а по конкретным действиям процесса и по полномочиям принятия решений; а компетенции формируются как требование к роли в привязке к измеримому результату этой роли.

Методика построения организационного дизайна отдела продаж в мультикультурной среде начинается с фиксации того, что именно продаётся, кому продаётся и каким образом покупатель предпочитает взаимодействовать с поставщиком. Это важно потому, что каналы продаж и ожидания клиентов быстро сместились в сторону дистанционных форматов, и структура отдела продаж должна «держаться» не только план выручки, но и устойчивую работу в смешанной (офлайн/онлайн) коммуникации. Около 81% специалистов по продажам стали проводить больше видеоконференций при ограничении очных встреч. Одновременно усиливается тренд гибридной занятости.

Поэтому в качестве исходной рамки целесообразно описывать «карту продаж» через клиентский путь и воронку, а затем проектировать роли и решения «внутри» этой карты, чтобы исключить разрывы на передачах и неоднозначность полномочий.

Следующий шаг методики – выбор принципа структурирования, который должен соответствовать разнообразию рынков и культурных контекстов. Если различия между рынками выражены прежде всего в языке, деловых нормах, часовом поясе и требованиях локального комплаенса, практичнее территориальная логика (региональные команды с единым стандартом процесса). Если ключевая сложность в разной продуктовой экспертизе и разной архитектуре внедрения, то оправдан продуктовый принцип. Если существенно различается процесс покупки и экономика сделки у разных типов клиентов, то базой становится сегментация (например, малый/средний бизнес и корпоративные клиенты). Если же основной источник потерь – управление стадиями воронки и качеством передачи информации, то эффективнее функциональная специализация по этапам, при которой ранние и поздние стадии закреплены за разными ролями и измеряются разными метриками. В мультикультурной среде выбор структуры дополнительно проверяется на «стоимость координации»: чем больше пересечений и матричных линий, тем выше

требования к единым правилам коммуникации и принятию решений.

Для того чтобы структура не оставалась «картинкой оргсхемы», методика организационного дизайна обязательно включает настройку механизмов координации и прав принятия решений. На практике это означает формальное закрепление, кто принимает решения по ценам и скидкам, кто утверждает исключения из коммерческой политики, кто отвечает за юридическую часть и условия договора, кто владеет качеством данных в CRM, и кто управляет обучением стандартам. В мультикультурной среде эти решения нельзя оставлять «по умолчанию», потому что различия управленческих культур приводят к разной трактовке полномочий и ответственности. Поэтому типовой подход – фиксировать ответственность по ключевым операциям процесса через матрицу ответственности, чтобы у

каждого действия был понятный исполнитель, владелец результата и участники согласования.

Критерии выбора структуры отдела продаж в мультикультурной среде целесообразно сводить к двум вопросам: что именно сильнее всего различается в контуре продаж (рынки, продукты, клиенты или стадии воронки) и где потери от несогласованности наиболее заметны (передачи, принятие решений, стандарты коммуникации). В зависимости от доминирующего фактора приоритетом становится либо близость к рынку и управляемость локальных коммуникаций, либо глубина продуктовой экспертизы, либо соответствие процесса продаж типу клиента, либо прозрачность «стыков» между стадиями и единые правила работы. Для наглядного сопоставления критериев и подходящих принципов структурирования приведена таблица 2.

Таблица 2

**Критерии выбора организационной структуры отдела продаж  
в мультикультурной среде (разработка автора)**

Доминирующий контекст	Основной критерий	Наиболее типичная структура (логика)
Сильно различаются страны/языки/локальные нормы	Близость к рынку и качество локальной коммуникации	Территориальная (региональные команды)
Сильно различаются продукты и требуется экспертиза	Глубина решения и скорость подготовки предложения	Продуктовая
Сильно различаются типы клиентов и сценарии покупки	Адаптация процесса продаж к сегментам	Сегментная (по типам клиентов/отраслям)
Основные потери на стадиях и передачах воронки	Управляемость процесса и прозрачность стыков	Функциональная (по стадиям воронки)
Одновременно высока сложность по нескольким основаниям	Баланс экспертизы и координации	Гибридная/матричная (с усиленными правилами координации)

Таким образом, методика организационного дизайна отдела продаж в мультикультурной среде сводится к последовательному переходу от карты рынка и клиентского пути к выбору принципа структурирования, а затем к формализации координации и прав решений, без которых даже «правильная» оргструктура остаётся декларацией. Ключевое условие работоспособности – единые правила передачи информации и принятия решений, позволяющие снижать культурно обусловленные разночтения и поддерживать качество продаж в омниканальной среде.

На основе рассмотренных моделей и критериев организационного дизайна можно сформулировать практические рекомендации для

компаний, работающих с мультикультурными продажами. В первую очередь целесообразно проектировать отдел продаж, исходя из клиентского пути и реальных точек взаимодействия, а не из формальной иерархии, закрепляя ответственность за конкретные действия процесса. Важно заранее определить и зафиксировать полномочия по ключевым решениям (ценообразование, исключения из коммерческой политики, условия договоров), чтобы минимизировать разночтения в распределённых командах. Рекомендуется использовать формализованные инструменты распределения ответственности и единые стандарты фиксации договорённостей, что снижает риски коммуникационных сбоев, обусловленных

культурными различиями. Дополнительно следует включать межкультурные компетенции в требования к ключевым ролям и обеспечивать регулярное обучение стандартам взаимодействия, что повышает управляемость и устойчивость продаж при работе на разных рынках.

#### Выводы

Эффективность отдела продаж в мультикультурной среде определяется не только индивидуальными навыками сотрудников, но и качеством организационного дизайна: ясностью ролей, полномочий и правил взаимодействия по всей воронке. Унифицированные регламенты без учёта культурных различий повышают риск разночтений и потерь координации, поэтому необходим «надкультурный» управленческий слой – единые процессы, стандарты фиксации решений и формализованное распределение ответственности. Наиболее результативными являются модели, которые комбинируют распределение ролей по стадиям воронки, по сегментам клиентов и по каналу/типу активности, при обязательной настройке механизмов принятия решений (цены, исключения, договорные условия) и требований к межкультурным компетенциям. Предложенная методика проектирования (от клиентского пути к выбору принципа

структуры и закреплению ответственности) позволяет повысить управляемость продаж и согласованность действий распределённой команды на разных рынках.

#### Литература

1. Воронка продаж: что это такое, этапы и примеры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://school.bigbird.ru/articles/voronka-prodazh-cto-eto-takoe-etapy-i-primery/>.
2. Модели продаж: организация работы в отделе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.oy-li.ru/modeli-prodazh-organizatsiya-raboty-v-otdele/>.
3. Тен Ю.П., Смирнова И.Л., Иванова С.П. Мультикультурность и управление многообразием в современных организациях // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2020. – Т. 17, № 4(112). – С. 158-166.
4. Country comparison tool [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.theculturefactor.com/country-comparison-tool>.
5. Sales Development (SDR) Metrics & Comp Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.bridgegroupinc.com/sales-development-metrics>.

**BEKTURGANOVA Saltanat**

Independent Researcher, USA, Chicago

## ORGANIZATIONAL DESIGN OF THE SALES DEPARTMENT IN A MULTICULTURAL ENVIRONMENT: DISTRIBUTION OF ROLES, COMPETENCIES AND AREAS OF RESPONSIBILITY

**Abstract.** *The article examines the organizational design of a sales department in a multicultural environment as a system for designing structures, roles, competencies, and areas of responsibility, ensuring manageability of the sales funnel and reducing losses at the junctions of processes. It is shown that cultural differences increase the risks of misinterpretations of authority, conflicts of expectations, and uneven applicability of common management practices. The models of role allocation by funnel stages, customer segments, and channel/type of activity are summarized, as well as tools for fixing responsibilities and requirements for competencies, including cross-cultural and communicative ones. A methodology for building an organizational design is proposed, based on the description of the client's path and the choice of the structuring principle, taking into account the dominant factors (markets, products, customers, process stages), and practical recommendations are formulated for companies with distributed multicultural sales teams.*

**Keywords:** *organizational design, sales department, multicultural environment, distributed teams, roles, areas of responsibility, competencies, sales funnel, coordination, customer transfer, communication standards, process manageability.*

**РЯБОВА Алла Андреевна**  
магистрант, Московский университет имени С.Ю. Витте,  
Россия, г. Москва

## КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

**Аннотация.** В работе исследуются основные концепции и методы клиентоориентированности, которые представляют собой инструмент управления взаимоотношениями с клиентами, нацеленный на получение устойчивой прибыли в долгосрочной перспективе. Приведены эффективные методы и концепции по работе с клиентами, а также рассмотрены дополнительные методы повышения клиентоориентированности применяемые в организациях.

**Ключевые слова:** клиентоориентированность, основные концепции, основные методы, клиенты.

### Введение

Клиентоориентированность – это определенные характеристики бизнеса, которые отражают стремление бизнеса выстраивать с клиентами взаимовыгодные условия сотрудничества. Многие генеральные директора для повышения уровня продаж прибегают к довольно дорогостоящим способам, с инвестированием значительных средств для маркетинга и рекламы. Но существуют более экономичные решения – клиентоориентированная стратегия сервиса, позволяющая получить постоянного и лояльного клиента. В деятельности некоторых компаний такая стратегия оказывается даже эффективнее и важнее рекламы и продвижения, позволяя добиться лучшей прибыли по сравнению с внедрением оборудования, продуктов и расширением ассортимента.

Возможности качественного сервиса для бизнеса:

- Улучшение уровня продаж – для стабильной прибыли.
- Конкурентное преимущество, завоевание лучших позиций.
- Получение лояльных клиентов.
- Уменьшение текучести кадров, с привлечением лучших специалистов для работы компании.
- Снижение расходов, необходимых для рекламы, маркетинга и PR.
- Улучшение микроклимата в своем коллективе.
- Повышение трудовой дисциплины, рост производительности за счет положительного настроя сотрудников.

ИП Филимонова М.А. – компания, которая занимается брендингом продукции клиентов. Данная организация на рынке

существует относительно недавно, но ей уже удалось выйти на хороший уровень по работе с клиентами. Но привлечение клиентов по-прежнему остается главной составляющей компании.

### Почему выгоднее получать постоянных клиентов

Горизонтальная ось отображает годы, на вертикальной приводится годовая прибыль от клиента в течение года. В первый год работы с потребителем у компании отмечается отрицательная прибыль (с учетом высоких расходов для привлечения). Уже спустя год она становится положительной и формируется базовая прибыль, сохраняющаяся в дальнейшем неизменной. Продажи компании на 2-й год возрастают, удается больше экономить на расходах, поскольку работает принцип «сарафанного радио» – клиент рекомендует компанию знакомым.

Постоянный клиент на третий год готов платить больше. Все указанные факторы, благодаря которым возрастает прибыль от лояльного клиента, изображены на графике различными цветами. Поэтому сомнений в выгоды постоянных клиентов не возникает. Следовательно, при более длительном сохранении постоянного клиента возрастает и его ценность. Ведь известно – платить постоянные клиенты готовы больше (в среднем на 9%).

Поэтому в компании ИП Филимонова М.А., направленной на брендинг продукции клиентов, используется именно такая методика по работе с клиентами. Для компании важно иметь постоянных клиентов, которые будут получать качественную брендованную продукцию, а компания, в свою очередь, будет получать высокую прибыль.

### **Корпоративное обслуживание клиентов**

Обслуживание клиентов на небольших предприятиях в значительной степени ориентировано на эффективность и оптимизацию затрат. Это рассматривается как необходимая функция, но также и как накладные расходы, которые должны быть уменьшены, когда это возможно. Учитывая их размер, предприятия могут использовать эффект масштаба, чтобы обеспечить приемлемый уровень обслуживания клиентов. Они делают это, сосредоточившись на:

- масштабе и структуре;
- эффективности за счет процесса;
- согласованности;
- сокращении затрат;
- возможности самообслуживания клиентов;
- анализе тенденций.

### **Клиент-сервис – инструмент возможности для предприятий**

Крупные предприятия и компании среднего размера, которые растут, нуждаются в средствах обслуживания клиентов, которые являются более надежными, настраиваемыми и масштабируемыми для поддержки больших объемов транзакций обслуживания клиентов. Вот некоторые из ключевых возможностей, которые понадобятся этим компаниям:

- Настраиваемые рабочие процессы. Крупные компании имеют более сложные организационные структуры и бизнес-процессы, которые требуют настройки системных рабочих процессов. Типичным примером является сегментирование рабочих нагрузок по обслуживанию клиентов по контенту и направлению их специализированным группам (таким как выставление счетов, техническая поддержка, поддержка продаж, возвраты и т. д.) для разрешения.

- Автоматизация задач. По мере увеличения рабочих нагрузок по обслуживанию клиентов появятся некоторые простые и простые задачи, которые можно автоматизировать, чтобы уменьшить необходимость участия агента. Крупномасштабные операции по обслуживанию клиентов могут иметь большие библиотеки автоматизации или даже полностью автоматизированные рабочие процессы.

- Аналитика тенденций. Предприятия и растущие предприятия имеют много данных, от записей клиентов до транзакций продаж для поддержки взаимодействия. Тенденции в этих данных могут дать ценную информацию о

возможностях постоянного улучшения и потенциале оптимизации затрат.

- Возможности самообслуживания клиентов. Помимо автоматизации задач, которые предоставляют агенты по обслуживанию клиентов, клиенты могут напрямую выполнять многие рутинные задачи по обслуживанию клиентов, если им предоставляются правильные инструменты и информация. От выбора продукта до выставления счета и возврата - самообслуживание клиентов может помочь крупным компаниям добиться более высоких показателей эффективности операций по обслуживанию клиентов.

За счет хорошо настроенных инструментов по работе с клиентами, компания может направить свои силы на слабые места, которые требуют больше сил и времени.

### **Ключи к успеху обслуживания клиентов**

Обслуживание клиентов может стать стратегическим отличием для малого и среднего бизнеса – не только для того, чтобы конкурировать с крупными предприятиями, но и для обеспечения устойчивого долгосрочного роста бизнеса и прибыльности. Успех обслуживания клиентов не секрет. Вот пять ключей, чтобы раскрыть потенциал обслуживания клиентов вашей компании:

- нанимайте нужных людей с правильным отношением
- сделайте удовлетворение потребностей клиентов главным приоритетом своей компании
- внедрите набор инструментов для управления данными клиентов и отслеживания взаимодействия с клиентами
- обратите внимание на отзывы и отзывы клиентов
- ищите возможности для персонализации

ИП Филимонова М.А. наняла сотрудников, которые трепетно и любяще относятся к своим клиентам, тем самым повышая их интерес к компании; упростила базу клиентов, где всю необходимую информацию о постоянных клиентов возможно найти за считанные минуты, а также посмотреть, когда и какой заказ был совершен клиентом в последний раз. Раз в месяц сотрудники берут обратную связь от своих клиентов, на основании чего обращают внимание на свои слабые места и модернизируют систему работы.

В заключение можно отметить, что счастливые клиенты ведут к успеху в бизнесе.

Предприятия малого и среднего бизнеса должны рассматривать каждое взаимодействие с клиентами как возможность произвести положительное впечатление и показать клиентам, что компания искренне заботится об их потребностях. Могут помочь правильные инструменты и данные, позволяющие даже небольшому персоналу эффективно выполнять большой набор действий по обслуживанию клиентов, обеспечивая тем самым стабильное и высококачественное обслуживание клиентов. Небольшие компании могут быть не в состоянии конкурировать с преимуществами экономики масштаба, которые есть у предприятий, но они могут завоевать репутацию и особую связь

со своими клиентами, благодаря высококлассному персонализированному сервису.

#### Литература

6. Сьюэлл К., Браун П. Клиенты на всю жизнь. - 17 изд. - Москва: Манн, Иванов, Фербер, 2019.
7. Грейвс Ф. Клиентология. - Москва: Манн, Иванов, Фербер, 2018.
8. <https://www.strategy-business.com/>
9. <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/212562784>
10. [https://www.researchgate.net/publication/10796069\\_A\\_Framework\\_of\\_Strategies\\_for\\_Client-Centred\\_Practice](https://www.researchgate.net/publication/10796069_A_Framework_of_Strategies_for_Client-Centred_Practice)

**RYABOVA Alla Andreevna**

master's student, Witte Moscow University,  
Russia, Moscow

### CUSTOMER FOCUS IN SMALL BUSINESSES

**Abstract.** *The paper explores the main concepts and methods of customer orientation, which are a tool for managing customer relationships aimed at achieving sustainable profits in the long term. Effective methods and concepts for working with clients are presented, as well as additional methods for improving customer orientation used in organizations are considered.*

**Keywords:** *customer orientation, basic concepts, basic methods, clients.*

# ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ

**АМАН Виктория Вячеславовна**

студентка, Алтайский государственный университет,  
Россия, г. Барнаул

**СЕМИНА Лариса Анатольевна**

профессор кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита,  
доктор экономических наук, доцент, Алтайский государственный университет,  
Россия, г. Барнаул

## РАЗВИТИЕ РЫНКА ИТ-УСЛУГ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПРОЦЕССА ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «SAP»)

**Аннотация.** В статье определены сферы цифровизации экономики, также рассмотрен процесс трансформации рынка услуг в условиях цифровизации экономики. Авторами исследована экономическая деятельность немецкой компании «SAP» на мировом рынке ИТ-услуг, выведены и проанализированы результаты её деятельности.

**Ключевые слова:** цифровизация, трансформация экономики, мировой рынок услуг, информационные услуги, SAP.

**Проблема:** современная мировая экономическая система претерпевает значительные изменения из-за стремительного развития информационных технологий и процессов глобализации и цифровизации. В хозяйственной деятельности компаний имеется значительный потенциал для внедрения и развития информационных ресурсов и технологий. В настоящее время увеличивается доля сектора информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), что положительно сказывается на изменении объема ВВП в большинстве стран.

**Цель статьи:** исследование процесса развития сектора информационных услуг в условиях цифровизации мировой экономики на примере компании «SAP».

Цифровизация становится основным направлением развития мировой экономики, поскольку меняет ее структуру и переводит в новое качественное состояние, что связано с развитием и внедрением цифровых компьютерных технологий и включает в себя различные работы по предоставлению онлайн-услуг: электронные платежи, интернет-торговля и т.д.

Новые информационные технологии (ИТ) и Интернет устраняют факторы времени и расстояния в международной торговле услугами. Использование ИТ может значительно изменить представление о том, что только развитые страны имеют сравнительное преимущество в экспорте высокотехнологичных услуг. Развивающиеся страны успешно конкурируют с ними и предоставляют эти услуги самостоятельно или через аутсорсинг. Развивающиеся страны имеют сравнительное преимущество в этом секторе из-за низкой стоимости квалифицированной рабочей силы. Соответственно, их выход на внешние рынки услуг зависит от мобильности трудовых ресурсов.

В исследовании Всемирного банка отмечается, что цифровизация глубоко трансформирует экономическую систему, в частности национальную экономику развивающихся стран, и проявляется в следующих аспектах [3, с.20]:

- 1) расширение торговли (например, в Марокко сельские семьи продают миру товары ручной работы через платформу Apou, которая сочетает в себе элементы онлайн-покупок и досок объявлений);

2) повышение эффективности работы за счет снижения затрат практически во всех секторах экономики (например, United Parcel Service, курьерская компания по доставке посылок, использует точные алгоритмы маршрутизации);

3) развитие конкуренции (сервис eKeebo в Уганде, позволяющий продавать товары в домашних условиях без лицензии через Интернет);

4) повышение качества услуг, в том числе государственных: услуги по приему жалоб, оформлению документов, уплате штрафов и др. (Например, в Руанде BabyI в партнерстве с Министерством здравоохранения предоставляет бесплатные медицинские услуги).

Таким образом, цифровая трансформация рынка может привести к изменениям в основном производственном процессе компаний, поскольку цифровизация способствует развитию онлайн-торговли, снижению затрат на логистику и открытию новых каналов предоставления услуг. Кроме того, поставщики ИТ-услуг могут предоставлять их своим клиентам в транзакционной модели, создавая различные клиентские службы, которые могут поддерживать высокую масштабируемость и работать с неструктурированными данными.

В условиях цифровизации экономики в последние годы наблюдается мультипликативный эффект развития мирового рынка услуг, что является одной из причин его быстрого роста. Информационные услуги играют ведущую

роль в этом процессе, их динамика значительно ускорила поток информации, что позволило расширить объем финансовых, деловых, консалтинговых и образовательных услуг, а также улучшить качество их предоставления.

Одним из глобальных игроков на мировом рынке информационных услуг является немецкая компания SAP. Это лидер на рынке корпоративного программного обеспечения, обеспечивающий максимальную эффективность для малого, среднего и крупного бизнеса во всех отраслях. SAP занимается разработкой автоматизированных систем управления такими внутренними процессами предприятия как бухгалтерский учет, торговля, производство, финансы, управление персоналом, склады и др. Основными SAP-системами, поставляемыми и внедряемыми в бизнес-процессы, являются CRM и ERP-системы, предназначенные для организации работы с потенциальными и существующими клиентами, организации и автоматизации коммерческих отделов, инструментов маркетинга, а также точного учета данных.

После внедрения облачных технологий в 2011 году показатели годовой выручки и чистой прибыли компании неуклонно росли. В 2018 году SAP поднялась в рейтинг крупнейших ИТ-компаний Европы и мира, а выручка от облачных услуг выросла на 24% по сравнению с 2017 годом, в 2019 году этот показатель увеличился еще на 27%. Динамика основных показателей за период 2017-2019 гг. по МСФО представлена в таблице 1 [4].

Таблица 1

Динамика основных показателей SAP, 2017-2019 гг., млн евро

Показатель / Год	2017	2018	Темп роста 2018 к 2017, %	2019	Темп роста 2019 к 2018, %
Выручка, в т.ч.	23 461	24 708	105,3	27 553	111,5
«облачная» выручка	3 769	4 993	132,5	6 933	138,9
выручка от продаж лицензий на ПО и услуг поддержки	15 780	15 628	99,0	16 080	102,9
выручка от услуг	3 912	4 086	104,4	4 541	111,1
Расходы, в т.ч.	18 584	19 005	102,3	23 081	121,4
«облачные» расходы	1 660	2 068	124,6	2 534	122,5
расходы на лицензионное ПО и услуги поддержку	2 234	2 092	93,6	2 159	103,2
стоимость услуг	3 158	3 302	104,6	3 662	110,9
административные расходы	1 075	1 098	102,1	1 629	148,4
другие расходы	10 459	10 444	99,9	13 079	125,2
Валовая прибыль	16 410	17 246	105,1	19 199	111,3
Операционная прибыль	4 877	5 703	116,9	4 473	78,4
Прибыль после вычета налогов	4 046	4 088	101,0	3 370	82,4

В 2018 году выручка SAP достигла 24,71 миллиарда евро, что на 5% больше, чем в предыдущем году. Основная заслуга в этом росте принадлежит облачному бизнесу: выручка компании от внедрения соответствующих подписок и услуг поддержки составила 4,99 млрд евро, что на 32% больше, чем год назад.

Немецкая компания заработала 15,63 миллиарда евро в 2018 году от продажи лицензий

на программное обеспечение, а также сопутствующих услуг поддержки. В 2019 году объем продаж SAP составил 27,55 млрд евро, т.е. на 12% больше, чем год назад (см. табл. 1). Увеличение в основном связано с облачной активностью, которая выросла на 39% до 6,93 млрд евро [4]. Динамика основных показателей сегмента услуг SAP, за 1 и 2 кварталы 2020 и 2019 годов представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Основные показатели SAP в сегменте услуг  
за период первого полугодия 2019 и 2020 гг., млн евро**

Показатель / Год	2019 (I-II Q)	2020 (I-II Q)	Абсолютное изменение	Темп роста, %
Выручка от предоставления услуг	1 654	1 644	-10	99,4
Общая выручка в сегменте	1 656	1 646	-10	99,4
Валовая маржа в сегменте	19,5	26,6	7,1пп.	-
Прибыль/убыток в сегменте	85	207	122	243,5

Исходя из данных в таблице 2, в сегменте услуг наблюдается небольшое снижение выручки, однако общая прибыль в первом полугодии 2020 года увеличилась на 143,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

SAP – быстрорастущая компания в своей отрасли, являющаяся одним из мировых лидеров в производстве и внедрении программного обеспечения, а также в предоставлении связанных ИТ-услуг. Основные финансовые показатели этих сегментов ежегодно значительно увеличиваются в связи с необходимостью внедрения цифровых продуктов SAP в малых, средних и крупных компаниях для автоматизации и регулирования процессов. В цифровом секторе мировой экономики SAP является одной из ведущих компаний, поскольку она не только улучшает свои технологии и качество своих услуг, но и постоянно развивает партнерские программы, чтобы привлечь больше компаний, которые сотрудничают с ней.

**Вывод.** В современных условиях этот рынок является одним из самых перспективных, так как находится в постоянном и стремительном развитии. Цифровизация экономики положительно влияет на мировой рынок информационных услуг, способствует ускорению развития

сектора предоставления различных интернет-услуг, внедрению цифровых технологий, программ совершенствования бизнес-процессов компаний-потребителей данного типа.

#### Литература

1. Цифровая экономика [Электронный ресурс] / Высшая школа экономики. Институт статистических исследований и экономики знаний – 2019. – URL: [https://issek.hse.ru/data/2019/06/20/1488856771/NTI\\_N\\_123\\_20062019.pdf](https://issek.hse.ru/data/2019/06/20/1488856771/NTI_N_123_20062019.pdf) (дата обращения: 06.04.2021).
2. Брянцева Е.С. Влияние глобализации на построение информационного общества / Е.С. Брянцева // Социальные науки. – №1(16). – 2019. – С. 31-38.
3. Global Financial Development Report 2019/2020 [Electronic source] / The World Bank. – URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr> (дата обращения: 06.04.2021).
4. SAP financial reports and publications [Electronic source]. – URL: [https://www.sap.com/investors/en/reports.html?tab=1&sort=latest\\_desc](https://www.sap.com/investors/en/reports.html?tab=1&sort=latest_desc) (дата обращения: 06.04.2021).

**AMAN Victoria Vyacheslavovna**  
student, Altai State University, Russia, Barnaul

**SEMINA Larisa Anatolyevna**  
Professor of the Department of Economic Security, Accounting, Analysis and Audit,  
Doctor of Economics, Associate Professor, Altai State University, Russia, Barnaul

**DEVELOPMENT OF THE IT SERVICES MARKET  
UNDER THE INFLUENCE OF THE DIGITALIZATION OF THE ECONOMY  
(ON THE EXAMPLE OF THE COMPANY «SAP»)**

**Abstract.** *In the article spheres of economy digitalization are identified; the transformation process of services market is examined in conditions of economy digitalization. Authors have studied the economic activity of SAP SE in the IT-services market and analyzed its results.*

**Keywords:** *digitalization, economy transformation, the world services market, information services, SAP.*

**КАНАПИНОВА Сауле Сериковна**

аспирантка кафедры информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ» (НГУЭУ), Россия, г. Новосибирск

*Научный руководитель – профессор кафедры информационно-аналитического обеспечения и бухгалтерского учета Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ» (НГУЭУ), доктор экономических наук, профессор Плотников Виктор Сергеевич*

**ДОГОВОР КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ОТРАЖАЮЩАЯ ЕГО ОБЪЕКТЫ – ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**

**Аннотация.** В статье излагается подход к определению содержания договорных обязательств в системе бухгалтерского учета, предполагающий более полное отражение в финансовой отчетности экономических явлений. Содержание договорных обязательств позволяет гармонизировать положения нормативной и позитивной экономики в организации бухгалтерского учета.

**Ключевые слова:** договорные обязательства, экономические ресурсы, договор, Концептуальные основы представления финансовых отчетов.

В современной рыночной экономике организации действуют в рамках сети обстоятельств как юридически обязывающих, так и не имеющих юридической силы. В такой ситуации серьезные изменения претерпевают подходы к определению цели и принципов представления финансовых отчетов. При этом изменяется и содержание Концептуальных основ представления финансовых отчетов (2018 г.) (далее – Концептуальные основы), которые помимо отражения фактов хозяйственной жизни организации требуют «информацию об экономических ресурсах организации и правах требования к этой отчитывающейся организации» [1, п.1.12].

Когда бухгалтерские концепции дают четкое определение и анализ сущности экономических ресурсов и обязательств (элементов финансовой отчетности), то это предполагает изменение в системе бухгалтерского учета и его стандартов. Так, например, Положение № 4 Совета по разработке принципов бухгалтерского учета (АРВ), еще за пять десятилетий до выхода Концептуальных основ (2018 г.) определяет активы как «экономические ресурсы, которые признаны и оценены в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерского учета, включая отсроченное отнесение затрат (расходы будущих периодов), которые не являются экономическими ресурсами» [6, с.285].

В этом определении основной акцент сделан на определение экономически ресурсов как активов организации, но не дается пояснений о каких активах идет речь. Вместо этого выделяются затраты (расходы будущих периодов) в качестве активов, отнесенных к предстоящим отчетным периодам. В то же время, расходы будущих периодов в данном определении представляют собой именно обязательства организации осуществить расходы в будущем, которые окажут влияние на стоимость будущих активов, а не осуществленные на сегодняшний день расходы, относимые на будущие отчетные периоды.

На первый взгляд, если исходить из концепции учета фактов хозяйственной жизни, то данное положение можно было бы взять за основу определения экономического ресурса в бухгалтерском учете. Однако, в вышеприведенных положениях нет объяснения характера и величины экономических ресурсов организации и прав требования (обязательств) к ней. А решение именно этих вопросов взаимообуславливает юридический и бухгалтерский подход в определении будущей выгоды от использования экономического ресурса.

Традиционная бухгалтерская отчетность организации позволяет определить сильные и слабые стороны финансового положения организации и оценить ее платежеспособность, но только на основе имеющихся у организации

активов и обязательств на определенную отчетную дату.

Понятие экономического ресурса достаточно новое для ответственного бухгалтерского учета и финансовой отчетности. «Экономический ресурс – это право, которое обладает потенциалом создания экономических выгод» [1, п.4.14]. Данное определение экономического ресурса разделено на две экономические категории:

– с одной стороны, это: «Актив – существующий экономический ресурс, контролируемый организацией в результате прошлых событий» [1, п.4.3], то есть актив, имеющийся в организации и принадлежащий ей на праве собственности или под ее контролем по факту хозяйственной жизни;

– с другой стороны: «Экономический ресурс – это право, которое обладает потенциалом создания экономических выгод» [1, п.4.4]. Данное право имеет существенное отличие от учетного отражения имеющихся в наличии у организации экономических ресурсов, так как это может быть правом на получение денежных средств, правом на получение товаров или услуг и т.д. Главное – это то, что данному праву должна соответствовать обязанность другой организации. Поэтому, по большей части, право как объект бухгалтерского учета возникает в силу хозяйственных договоров, когда: «Обязанность является необходимостью или ответственностью, избежать которых организация не имеет практической возможности» [1, п.4.29], то есть: «Если у одной стороны имеется обязанность передать экономический ресурс, следовательно, у другой стороны (или сторон) имеется право получить этот экономический ресурс» [1, п.4.29].

Такая позиция Концептуальных основ представления финансовых отчетов в части права и обязанности, выраженных экономическим ресурсом, позволяет, в некоторой степени, сблизить институциональную экономику с теорией финансового учета, предполагая новое понимание подходов к устойчивому развитию и, тем самым, позволяет преодолеть образовавшийся разрыв между экономической теорией и практикой бухгалтерского учета [3, 4, 5].

Чтобы подчеркнуть необходимость и целесообразность сближения институциональной теории с практикой бухгалтерского учета, в рамках данного раздела мы делаем попытку изменить традиционную практику отражения обязательства в бухгалтерском учете не с момента исполнения договора одной из сторон контракта, а с момента заключения договора.

Если за объект наблюдения принимается хозяйственный договор, то необходимо отразить экономическое и юридическое содержание обязательств, определяющих суть договора, приводящих к будущему изменению состава активов компании (ее экономических ресурсов).

Договор – это юридически оформленный документ в институциональной среде, содержащий обязанности сторон к исполнению обменной сделки, формирующих объекты бухгалтерского учета – договорные обязательства, приводящие к формированию существующих экономических ресурсов.

Экономические и юридические отношения помимо качественных особенностей сделки отражают и количественную сторону обязательств. В связи с этим каждое обязательство несет в себе информацию о будущей трансформации обязательств в факты хозяйственной жизни, показывающую положительный или отрицательный результат функционирования компании на рынке. С информационной точки зрения объем информации и порядок регистрации событий и действий по признанию и исполнению обязательств зависят от информативности сообщения о самой сделке.

К этому можно добавить следующие свойства обязательств, выступающих в качестве отдельных объектов бухгалтерского учета:

1. Договор с бухгалтерской позиции – это юридически оформленный документ, экономическое содержание которого определяют договорные обязательства. Следовательно, объектом бухгалтерского учета должны быть договорные обязательства, а сам договор – объектом бухгалтерского наблюдения, формой регистрации в учете договорных обязательств.

2. Обязательство должно иметь место в настоящем, но является следствием договорных отношений, законодательных актов или административных решений в прошлом. «Организация должна анализировать такую практику и процедуры при определении того, приводит ли соглашение с покупателем к возникновению обеспеченных правовой защитой прав и обязательств и когда это происходит» [2, п.10].

3. Обязательство выступает в качестве отдельного объекта бухгалтерского учета, если оно отражает отношение сторон, связанных договором, и необходимость будущих платежей или поступлений фиксированного количества денежных единиц.

### Литература

1. Концептуальные основы представления финансовых отчетов. - URL: [https://www.minfin.ru/ru/document/?id\\_4=125979](https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=125979) (дата обращения: 05.03.2020).

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» / введен приказом Минфина России от 27.07.2016 № 98н (приложение 5) // СПС «Консультант Плюс» [сайт]. - URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_201985/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_201985/) (дата обращения: 07.03.2021).

3. Плотников В.С., Плотникова О.В. Объединение бизнеса и консолидированная финансовая отчетность: монография. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 278 с.

4. Плотников В.С., Плотникова О.В. Концепции теории бухгалтерского учета : учебное пособие / под ред. В.С. Плотникова. - Москва : ИНФРА-М, 2020. - 384 с.

5. Плотников В.С., Плотникова О.В. Философия бухгалтерского учета как экономической науки // Учет. Анализ. Аудит. 2017. № 2. С. 718.

### KANAPINOVA Saule Serikovna

Post-graduate student of the Department of Information and Analytical Support and Accounting, Novosibirsk State University of Economics and Management «NINH» (NSUEU), Russia, Novosibirsk

*Scientific Advisor – Professor, Department of Information and Analytical Support and Accounting, Novosibirsk State University of Economics and Management «NINH» (NSUEU), Doctor of Economics, Professor Plotnikov Viktor Sergeevich*

### CONTRACT AS AN ACCOUNTING INFORMATION BASE, REFLECTING ITS OBJECTS – CONTRACTUAL OBLIGATIONS

**Abstract.** *In the article, the contract as an information base for accounting sets out an approach to determining the content of contractual obligations in the accounting system, which presupposes a more complete reflection of economic phenomena in the financial statements. The content of contractual obligations makes it possible to harmonize the provisions of a normative and positive economy in the organization of accounting.*

**Keywords:** *contractual obligations, economic resources, contract, Conceptual framework for the presentation of financial statements.*

**ЛАТУШКИНА Анна Алексеевна**

студентка кафедры региональной экономики и управления,  
Международный институт экономики менеджмента и информационных систем,  
Алтайский государственный университет, Россия, г. Барнаул

**СЕМИНА Лариса Анатольевна**

научный руководитель, профессор кафедры экономической безопасности, учета, анализа и аудита, доктор экономических наук, доцент, Международный институт экономики менеджмента и информационных систем, Алтайский государственный университет, Россия, г. Барнаул

**ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА СУБЪЕКТЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

***Аннотация.** В статье рассматривается проблема влияния распространения коронавирусной инфекции на сферу малого и среднего предпринимательства. Также исследуются мероприятия, направленные на развитие сферы малого и среднего предпринимательства в условиях распространения коронавирусной инфекции.*

***Ключевые слова:** малый и средний бизнес, коронавирусная инфекция, государство, экономика, влияние, поддержка, мероприятия.*

Пандемия вошла в нашу жизнь внезапно, внеся коррективы во все сферы жизни общества. В рамках данной темы мы рассмотрим влияние пандемии в контексте экономики, а именно ее влияние на малый и средний бизнес. Об актуальности исследуемой темы нет смысла спорить – все очевидно и так: последствия COVID-19 мы можем наблюдать до сих пор в виде системного кризиса, при котором в наиболее уязвимом положении оказались субъекты малого и среднего бизнеса.

Целью данной работы является анализ влияния коронавирусной инфекции на малый и средний бизнес.

Задачи заключаются в том, что, во-первых, необходимо выявить: кто относится к субъектам малого и среднего бизнеса; рассмотреть, какие последствия COVID-19 испытала на себе сфера малого и среднего предпринимательства, а также, какие меры были направлены для помощи малому и среднему бизнесу.

**Субъекты малого и среднего бизнеса**

Для начала нужно разобраться в специфических особенностях малого и среднего предпринимательства.

Существуют три показателя, на основании которых тот или иной вид экономической деятельности можно отнести к МСП: состав учредителей, объем выручки и численность состава сотрудников. При этом МСП подразделяется на

категории: микропредприятие, малое предприятие и среднее предприятие, доход за год которых может варьироваться от 120 миллионов до 2 миллиардов рублей, а среднесписочная численность работников от менее 15 и до не более 250 человек, такие же критерии действуют и в отношении ИП.

Статус субъекта МСП предоставляет особые льготные условия для ведения бизнеса в целях того, чтобы самозанятость выходила из тени, создавались новые рабочие места, уменьшались расходные статьи бюджета и имел перспективы на развитие научно-технический прогресс.

И здесь нельзя проигнорировать тот факт, что субъекты МСП играют ключевую роль в экономике. Если учитывать их доли в общем количестве предприятий, долей рабочих мест, предоставленных субъектами МСП, а также долей вклада в ВВП.

Так, например, согласно данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, на территории Российской Федерации на сегодняшний день зарегистрированной экономической деятельностью занимается 5 780 615 субъектов (рис. 1).

Если оценивать вклад малого и среднего бизнеса в экономику России, то с каждым годом доля увеличивается.



Рис. 1. Статистика для национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»

Например, в 2014 году вклад МСП составил 19 %, в 2017 21,9 %, в будущем так же наблюдается тенденция к увеличению доли, например,

Президент Владимир Владимирович Путин, отметил, что в планах к 2025 году есть цель достичь отметки 40 % (рис. 2).

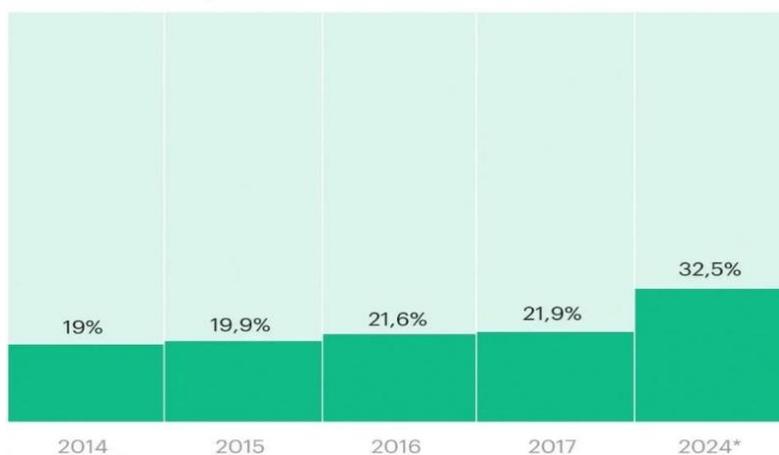


Рис. 2. Динамика доли вклада в ВВП субъектов МСП

Но, как уже было упомянуто ранее, пандемия оказала существенное влияние на планомерное развитие МСП. Какие последствия от COVID-19 мы можем наблюдать в сфере малого и среднего предпринимательства на сегодняшний день?

**Влияние COVID-19 на малое и среднее предпринимательство**

Рестораны, салоны красоты, торговые центры, туризм и многие другие отрасли, остались без потребительского спроса. Многие предприятия столкнулись с непредвиденными обстоятельствами, в которых нужно было стараться «держаться на плаву». Это связано с тем, что выручка стремительно снижалась, при этом долговые обязательства оставались, как известно, во время режима самоизоляции и нерабочих дней сохранялись выплаты заработной

платы сотрудникам, имелись перебои в логистике из-за закрытия национальных границ, угрожал риск заражения сотрудников, приходилось приостанавливать производственный процесс, отсутствовали возможности сбыть продукцию и непонимание – как в такой ситуации действовать.

Пришлось понести издержки, связанные с приобретением телекоммуникационного оборудования, техники, которая позволяла бы продолжать работать в дистанционном формате, а также возникла необходимость закупать медицинские товары [1, с. 4].

По данным ФНС на 01.07.2020 г. прекратили свою деятельность 305,6 тыс. индивидуальных предпринимателей и 208 тыс. коммерческих организаций. Число малых предприятий сократилось на 10,1 %, в то время как средних около

8,5 %, что свидетельствует о потере в малом бизнесе около 300 тыс. рабочих мест, а в среднем – 100 тыс. рабочих мест.

В целом, ВВП в 2020 году в России снизился на 3,1 % и составил 106, 607 трлн руб., согласно данным Росстата.

В одном из докладов Российский союз промышленников предпринимателей выявил наиболее существенные проблемы, которые возникли из-за COVID-19 у предприятий (рис. 3).

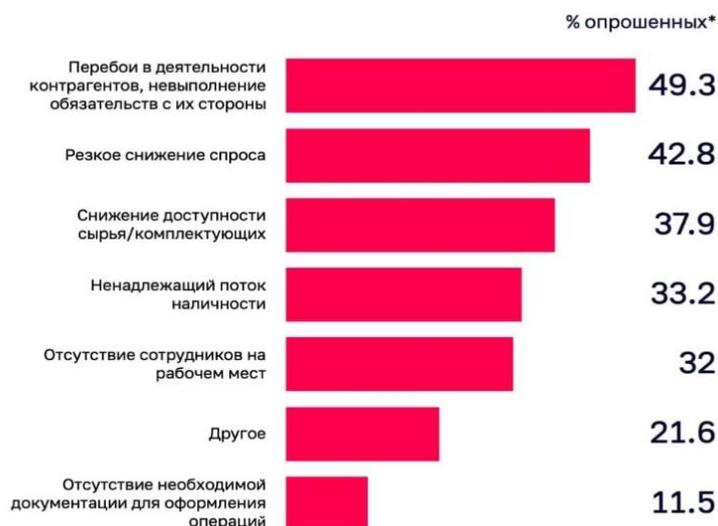


Рис. 3. Проблемы, возникшие у предприятий из-за COVID-19

В таких условиях возникла необходимость в оптимизации расходов, что сделали более 80 % субъектов МСП, здесь нужно учесть, что 28 % сократили заработные платы сотрудников, 21 % сократили штат сотрудников, а 22 % нашли выход и ситуации посредством перевода сотрудников в неоплачиваемый отпуск. Ситуация позволила понять, что для адаптации моделей антикризисного поведения необходимо целостное видение всей ситуации, а не просто принятие частных решений. Например, в «доковидное» время цепочки поставок выбирались на основании таких критериев, как затраты и эффективность, что, конечно же, как оказалось, ограничивало субъектов МСП в количестве запасов. Зависимость от одного поставщика, тем более находящегося в иностранном государстве, послужила причиной диверсификации поставок, что поспособствовало возникновению весьма нестабильного состояния малого и среднего бизнеса.

Можно привести много примеров того, как приходилось субъектам МСП приходилось

адаптироваться к внешним условиям экономической «турбулентности».

Хочется отметить, что сфера малого и среднего предпринимательства не осталась обделена государственной поддержкой. Для того, чтобы нивелировать негативные последствия и вернуть МСП на траекторию роста, было реализовано много мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики в условиях ухудшения ситуации. Поговорим о них подробнее.

#### Поддержка бизнеса в период распространения COVID-19

Стало ясно, что сфера МСП играет ключевую роль в экономике страны, поэтому возникла острая необходимость осуществлять определенного рода мероприятия, целью которых являлась поддержка субъектов МСП в период распространения коронавирусной инфекции, что требовало больших финансовых затрат из бюджета (рис. 4), рассмотрим некоторые из них.



Рис. 4. Структура финансирования антикризисных мер на конец мая 2020

Во-первых, это безвозмездные субсидии. Суть меры заключалась в том, что малые и средние предприятия из пострадавших отраслей могли воспользоваться прямой финансовой поддержкой со стороны государства, средства можно было потратить не только на выплату заработной платы сотрудникам, но и выплату любых иных неотложных обязательств. Предоставлялась сумма в размере 12 130 рублей на каждого сотрудника предприятия. Существенно помогло введение налоговых каникул, предоставленных субъектам МСП, речь идет об отсрочки уплаты налогов для компаний из наиболее пострадавших отраслей, в дальнейшем задолженность можно реструктурировать и гасить равными долями в течение года [2, с. 19-23].

Во-вторых, это мораторий на банкротство, который охватил свыше двух миллионов субъектов МСП. Приемы заявлений о банкротстве приостанавливались в связи с тем, что в условиях данной ситуации количество таких заявлений было бы очень большим. То есть с должника снималась обязанность обращаться в суд при признаках банкротства, но сохранялось право сделать это при желании. Это обеспечивало, например, то, что должнику не начисляется неустойка за просрочку платежей, вводится запрет на взыскание заложенного имущества. Еще один мораторий, связанный с проверками бизнеса. Были приостановлены проведения практически всех выездных проверок, также, если предприятие занимается лицензируемой деятельностью, то необходимость в том, чтобы продлевать лицензию отпадала, так как она автоматически продлевалась на один год, это касалось пользования недрами, оказания услуг связи, радиовещания и т.д.

Что касается кредитных каникул, то предпринимателям была предоставлена возможность получить отсрочку по кредиту в течение

шести месяцев, помимо этого можно было рассчитывать на снижение суммы отсроченной задолженности за счет субсидий, предоставленных из бюджета банкам. Хочется отметить, что если у субъектов МСП возникали проблемы с выплатой заработной платы своим сотрудникам, то предоставлялась возможность взять в банке беспроцентный кредит сроком на шесть месяцев, максимальная величина которого определялась как количество сотрудников, умноженное на МРОТ с учетом районного коэффициента.

#### Заключение

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в условиях COVID-19 многим предприятиям совершенно неожиданно пришлось приспособиваться к внешним условиям, особенно ощутила это на себе сфера МСП, что обусловлено спецификой малого и среднего бизнеса. Стало очевидно, что значение малого и среднего бизнеса оказывает существенное влияние на развитие экономики, и если не помочь в трудной экономической ситуации субъектам МСП, то экономика страны просто рухнет в недалекой перспективе. Поэтому государством было оперативно реализовано большое количество мероприятий, направленных на поддержку МСП во время COVID-19, некоторые из которых были рассмотрены в данной работе.

#### Литература

1. Анпилов С.М., Сорочайкин А.Н. Как пандемия COVID-19 изменит Россию // Экономика, управление и право в Современных условиях: Межвуз. Сб. ст. / Под ред. М.М. Матвеевой. Тольятти: Изд-во ИССТЭ, 2020. Вып. 30. С. 4-8.
2. Грачева Н.С. Налоговые льготы как инструмент стимулирования экономической деятельности в период пандемии COVID-19 // Перо науки. – 2020. - № 22. – С.19-23.

**LATUSHKINA Anna Alekseevna**

Student, Department of Regional Economics and Management,  
International Institute of Economics, Management and Information Systems,  
Altai State University, Russia, Barnaul

**SEMINA Larisa Anatolievna**

Professor of the Department of Economic Security, Accounting, Analysis and Audit,  
Doctor of Economics, Associate Professor, International Institute of Economics, Management and  
Information Systems, Altai State University, Russia, Barnaul

**INFLUENCE OF THE PANDEMIC ON SMALL  
AND MEDIUM BUSINESSES IN RUSSIA**

**Abstract.** *The article examines the problem of the impact of the spread of coronavirus infection on the sphere of small and medium-sized businesses. Also, measures aimed at the development of small and medium-sized businesses in the context of the spread of coronavirus infection are being investigated.*

**Keywords:** *small and medium business, virus, state, economy, influence, support, events.*

**ТОРШХОЕВ Саид-Магомед Амирович**

студент, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли,  
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,  
Россия, г. Санкт-Петербург

**ИВАНОВ Федор Кириллович**

старший преподаватель высшей инженерно-экономической школы,  
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли,  
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,  
Россия, г. Санкт-Петербург

**КИБЕРМОШЕННИЧЕСТВО КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
БЕЗОПАСНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ПАНДЕМИИ SARS COV-2**

***Аннотация.** По мере распространения пандемии, общество и государство столкнулись с еще одной глобальной проблемой - сериями кибератак и киберпреступлений со стороны компьютерных мошенников. Длительное стрессовое состояние населения наряду с увеличившимся ростом безналичных расчетов создали злоумышленникам идеальные возможности для реализации своих целей. В данной статье будет проведено анализ проблемы кибермошенничества в период пандемии SARS COV-2, который поможет понять причины роста кибермошеннических преступлений, каким образом они подготавливаются и какими методами пользуются кибермошенники для введения граждан в заблуждение, а также предложен комплекс мер, направленных на минимизацию и предотвращение киберпреступлений в условиях пандемии.*

**Ключевые слова:** кибермошенничество, киберпреступность, пандемия, экономическая безопасность.

Пандемия SARS COV-2 сделала людей и общество чрезвычайно уязвимыми во всех сферах жизнедеятельности. Во время пандемии коронавируса население еще больше, чем когда-либо, полагалось на компьютерные системы, мобильные устройства и пользовалось интернетом для работы, общения, совершения покупок, обмена и получения информации.

В связи с этим все больше и больше распространяется такой вид мошеннических преступлений, как кибермошенничество. Кибермошенничество – это одно из разновидностей киберпреступления, целью которого является хищение конфиденциальной информации пользователя (пароли, номера банковских карт, паспортные данные и т.д.) для получения материальной или иной выгоды.

Поскольку на сегодняшний день в российском законодательстве нет четкого определения понятию «киберпреступность», многие ученые и эксперты пытаются его определить. Так, по мнению В.А. Номоконова, Т.Л. Тропиной «киберпреступление является более обширным, чем компьютерная преступность и точно описывает такое явление как преступность в информационном пространстве» [1].

Еще более точнее, данное понятие определила Д.Н. Карпова: «киберпреступление – это акт социальной девиации с целью нанесения экономического, политического, морального, идеологического, культурного и других видов ущерба индивиду, организации государству посредством любого технического средства с доступом в Интернет» [2].

Опасность киберпреступности в качестве угрозы экономической безопасности существует уже много лет, но увеличение процента населения, подключенного к Интернету, и времени, проводимого в Интернете, в сочетании с чувством изолированности, а также тревогой и страхом, порожденными изоляцией, обеспечили больше возможностей для киберпреступников начать подрывную деятельность. Пандемия коронавируса, кардинально изменившая то, как мы живем и используем Интернет, привела к беспрецедентному увеличению количества киберпреступлений.

По данным официальной статистики Министерства внутренних дел Российской Федерации, на фоне коронавирусной пандемии в 2020 году был зафиксирован резкий рост мошеннических преступлений (ст.159-159.6 УК РФ) [3].

Так, только за первый квартал 2020 года было зарегистрировано 101756 преступлений данного типа (для сравнения за весь предыдущий, 2019 год, - 257217 преступлений). Также отмечается небывалый рост мошеннических преступлений, совершаемых с использованием информационно-телекоммуникационных технологий или в сфере компьютерной информации. Так, количество кибермошеннических преступлений в 2020 году выросло более чем на 82% по отношению к 2019 году.

Наряду с ростом количества кибермошеннических преступлений соответственно растет и размер причиняемого ими ущерба. По данным ЦБ РФ потери клиентов российских банков от кибермошенников в 2020 году составили 9 миллиардов рублей. Согласно данным экспертов Министерства внутренних дел Российской Федерации, потери населения в российском сегменте сети Интернет ежегодно составляют порядка 450 миллионов долларов. Столь большие потери, несомненно, наносят ощутимые удары по экономической безопасности государства.

На протяжении всей пандемии наблюдается всплеск фишинговых атак - мошеннических электронных писем, предназначенных для того, чтобы жертва либо напрямую переводила средства, либо открывала URL-адрес/вложение, которое устанавливает вредоносное программное обеспечение на компьютер жертвы.

Данные, собранные Google и проанализированные Atlas VPN, поставщиком услуг виртуальной частной сети (VPN), свидетельствуют, что, в январе 2020 года Google зарегистрировал 149 тыс. активных фишинговых сайтов. В феврале это число почти удвоилось до 293 тысяч. Однако в марте это число увеличилось до 522 тысяч - на 350% больше, чем в январе.

Фишинг всегда довольно активно использовался кибермошенниками, но приобрел еще большую популярность во время SARS COV-2 из-за удаленной работы и сопутствовавших ей организационных изменений (хакеры процветают в условиях неопределенности).

Хакеры используют слабые стороны людей, обманывая их мошенническими электронными письмами, напрямую связанными с пандемией, выдавая себя за официальных и надежных источников, таких как правительство или учреждения здравоохранения и предлагая различные варианты помощи, начиная от получения социальных выплат и возможности возвращения денег за авиабилеты отменных

рейсов и заканчивая возможностью предоставления несуществующих лекарств и медицинских услуг от COVID-19. Также в период самоизоляции, граждане стали получать рассылки якобы от лица государственных организаций о необходимости уплате штрафов за нарушения режима самоизоляции. Не менее популярны были рассылки на электронные почты пользователей «официальных» писем от ВОЗ ООН с призывами о солидарности стран и взаимной, всеобщей поддержки в период пандемии COVID-19, путем перечисления пожертвований зараженным, а также на доставку лекарств по миру, и, в первую очередь, детям, закупку защитных средств и медикаментов для отдельных категорий граждан и специальных социальных учреждений, на разработку вакцины, да и в целом, в качестве, помощи стране и/или группе стран, оказавшихся в непростой ситуации [3].

Резкий всплеск поддельных или неподходящих лекарств и медицинского оборудования, продаваемых по очень высокой цене для якобы излечения от коронавируса, был зафиксирован на растущем количестве веб-сайтов, хорошо разработанных преступниками. В связи с этим был зафиксирован рост оборота контрафактной продукции, предлагаемой через электронную почту и веб-сайты, включая предметы гигиены и маски для лица. Кроме того, международная полиция сообщила, что в некоторых случаях законные краудфандинговые кампании по сбору денег в поддержку медицинских учреждений, находящихся под огромным давлением в течение всей пандемии, направлялись в альтернативные криминальные карманы через поддельные сайты.

Еще одна быстрорастущая тенденция киберпреступности - программы-вымогатели, разновидность вредоносного ПО, позволяющая хакерам блокировать доступ людей к своим бизнес-системам до тех пор, пока они не заплатят выкуп на офшорный банковский счет, обычно в криптовалюте. В последние годы наблюдается значительный рост частоты и серьезности атак программ-вымогателей, которые затрагивают предприятия любого размера и во всех секторах. Только в 2019 году программы-вымогатели обошли организации во всем мире примерно в 11,5 миллиардов долларов США, а количество атак с начала глобального кризиса в области здравоохранения значительно выросло. Резкий рост связан с переходом большинства работников на

дистанционную работу. Работа из дома не гарантирует того же уровня кибербезопасности, что и офисная среда. При использовании персонального компьютера или ноутбука для доступа к корпоративным файлам и данным пользователи более подвержены кибератакам. Домашняя рабочая среда в основном не имеет сложных мер обнаружения и предотвращения киберугроз. Кроме того, домашние сети Wi-Fi намного проще атаковать.

Но что должны предпринять компании чтобы защитить себя от новых векторов атак? Ниже предлагается механизм действий, который позволит минимизировать риски кибермошеннических атак для компаний в период пандемии SARS COV-2:

- составить политику безопасности при удаленной работе,
- способствовать к повышению уровня киберграмотности сотрудников и повышать их осведомленность о корпоративной безопасности,
- обеспечить сотрудников всем необходимым им для работы корпоративным оборудованием с доступом в корпоративную сеть (компьютеры, планшеты, ПО, цифровые ключи и т.д.),
- обеспечить защиту каналов для безопасного обмена информацией,
- осуществлять непрерывный мониторинг и контроль изменений происходящих в составе ресурсов, к которым предоставляется удаленный доступ, безопасности периметра сети и инфраструктуры, выявлять и устранять уязвимости и ошибки конфигурации.

Безусловно, приведенный выше механизм действий не является исчерпывающим. Многое зависит от сферы и специфики организации и принятой в ней стратегии защиты информации. Хотя риск нападения со стороны киберпреступников и останется, соблюдение вышеперечисленных действий в значительной степени помогут организациям в его снижении.

Эта пандемия научила нас тому, что подготовка является ключом к успешному ограничению рисков, связанных с кибератаками. Возможность быстро реагировать на непредвиденные события помогает снизить влияние кибератаки. Компании, которые уже воспользовались возможностями безопасной удаленной работы, будут лучше подготовлены к непрерывному росту киберугроз. Компании, которые были застигнуты врасплох, должны будут быстро оценить свою подверженность киберугрозам и определить приоритеты инициатив

по устранению своих пробелов в кибербезопасности. Кроме того, использование корпоративных устройств должно быть обязательным для компаний, разрешающим удаленный доступ к конфиденциальным данным.

Реальность такова, что компаниям необходимо изменить свое мнение с «если» на «когда» и признать, что последствия нарушения конфиденциальности данных или программ-вымогателей могут иметь разрушительные финансовые последствия.

Пандемия SARS COV-2 выявила проблемы кибербезопасности, связанные с:

- увеличением финансовых потерь от кибератак;
- низким уровнем грамотности населения в цифровой среде;
- повышенной уязвимостью из-за «более простой и крупной цели и поверхности атаки», вызванная социальным дистанцированием;
- усилением киберпреступности против уязвимых предприятий, компаний и частных лиц;
- слабым, как международным, так и российским законодательством в области кибербезопасности.

Эти проблемы необходимо решать на уровне федеральной власти. Необходимо разработать комплекс мер по борьбе с киберпреступностью во время пандемии SARS COV-2, такие как:

- расширение использования безопасных облачных сервисов;
- повышение безопасности кибертехнологий и услуг;
- повышение киберграмотности населения;
- усиление возможностей ФСБ и других федеральных структур по борьбе с киберпреступностью.

Отдельное внимание следует уделить улучшению нормативно-правовой базы нашей страны в области кибербезопасности. На сегодняшний день практически отсутствует официально закреплённый целостный подход к данной национальной проблеме. Действующая Доктрина информационной безопасности изжила себя и требует серьезных изменений.

Необходимо разработать Национальную Стратегию кибербезопасности Российской Федерации, в которой будет обозначен четкий терминологический аппарат, из-за отсутствия которого, сегодня наблюдается неготовность правоохранительных органов расследовать определенные категории дел. Помимо этого, стратегия должна содержать основные риски и

угрозы кибербезопасности, цели, принципы, приоритеты и направления деятельности государства по обеспечению безопасности в киберпространстве.

Также федеральному руководству необходимо быть в готовности к кризисным ситуациям, предотвращению и возможности смягчения последствий, финансированию сервисов кибербезопасности, а также предпринять жесткие меры противодействия распространению дезинформации.

Необходимо обновление политики в области цифровых технологий, касающиеся кибербезопасности, цифровой торговли, пользования интернетом и конфиденциальности в интернете.

### Литература

1. Номоконов В.А. Киберпреступность, как новая криминальная угроза / В.А. Номоконов, Т.Л. Тропина // Криминология. Вчера. Сегодня. Завтра. - 2012. - №1 (24). - С. 47.
2. Карпова Д.Н. Киберпреступность: глобальная проблема и ее решение. // Власть. №8. 2014. С. 46-50.
3. Орцханова Т.М., Попов М.Д. «Кибермошенничество» как угроза безопасности: краткий обзор ситуации в условиях пандемии. // Тамбовские правовые чтения имени Ф.Н. Плевако. Материалы IV международной научно-практической конференции. В двух томах. Тамбов, 2020. С. 332-337.

### **TORSHKHOEV Said-Magomed Amirovich**

student, Institute of Industrial Management,  
Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University Economics and Trade,  
Russia, St. Petersburg

### **IVANOV Fedor Kirillovich**

Senior lecturer at the Higher School of Engineering and Economics, Institute of Industrial Management, Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University Economics and Trade,  
Russia, St. Petersburg

## **CYBER FRAUD AS A THREAT TO ECONOMIC SECURITY IN THE CONTEXT OF THE SARS COV-2 PANDEMIC**

**Abstract.** *As the pandemic spread, society and the state faced with another global problem - a series of cyberattacks and cybercrimes by computer fraudsters. The long-term stressful state of the population, along with the increased growth of non-cash payments created ideal opportunities for attackers to achieve their goals. The analysis of the problem of cyber fraud during the SARS COV-2 pandemic, that is useful for understanding the reasons for the growth of cyber fraudulent crimes, the way they are preparing and which methods use to mislead citizens, as well as propose a set of measures aimed at minimizing and preventing cybercrime in a pandemic is presented in this article.*

**Keywords:** *cyber fraud, cyber crime, pandemic, economic security.*

# ОБРАЗОВАНИЕ, ПЕДАГОГИКА

**ВОРОНИНА Марина Петровна**

кандидат педагогических наук, доцент,

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения,  
Россия, г. Санкт-Петербург

**ПЕРМИНОВ Владимир Олегович**

кандидат филологических наук, доцент,

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения,  
Россия, г. Санкт-Петербург

## К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМНОМ ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ-ИНОСТРАНЦЕВ

***Аннотация.** Статья посвящена актуальной проблеме – использованию элементов проблемного обучения студентов-иностранцев русскому языку. В статье рассматривается операционный компонент в обучении, в частности большое внимание уделяется созданию проблемной ситуации и решению проблемных задач.*

***Ключевые слова:** проблемное обучение, проблемная ситуация, проблемная задача, коммуникативные умения, развитие речи, проблемные вопросы.*

**В** настоящее время в системе высшего образования активно применяется метод проблемного обучения. У студентов развиваются познавательные потребности и интерес к предмету и языку. Суть метода заключается в том, что педагог организует такой способ взаимодействия, при котором информацию учащийся получает не в готовом виде, а в виде какой-то проблемы. Однако сложность использования проблемного обучения в РКИ (русский как иностранный) обусловлена недостаточно сформированными коммуникативными умениями у студентов-иностранцев, такими как умение слышать и слушать, правильно отвечать на поставленный вопрос, высказывать свое мнение в беседе друг с другом и с преподавателем, а также поставить вопрос собеседнику.

В связи с этим мы можем говорить об обучении студентов некоторым способам деятельности на занятиях, построенных с применением элементов проблемного обучения.

Какие же элементы проблемного обучения можно использовать на занятиях РКИ? В первую очередь это создание проблемных ситуаций. Применение проблемных ситуаций и заданий в процессе обучения иностранному

языку было изучено многими учеными, такими как И.А. Зимняя, И.Я. Лернер, А.М. Матюшкин, и др. Наиболее полная классификация способов создания проблемных ситуаций представлена М.И. Махмутовым [1]. В работе со студентами, изучающими русский язык как иностранный, мы берем за основу именно эту классификацию, поскольку она наиболее полно и глубоко отражает суть проблемного обучения. Однако из всего многообразия способов создания проблемных ситуаций педагогу стоит остановиться только на тех, которые будут доступны студентам-иностранцам. Например, таких как:

- 1) постановка учебных практических заданий на объяснение явления или поиск путей его практического применения;
- 2) побуждение учащихся к анализу фактов и явлений действительности, порождающему противоречия между житейскими представлениями и научными понятиями об этих фактах;
- 3) побуждение учащихся к сравнению, сопоставлению и противопоставлению фактов, явлений, правил, действий, в результате которых возникает проблемная ситуация;
- 4) ознакомление учащихся с фактами, носящими как будто бы необъяснимый характер

и приведшими в истории науки к постановке научной проблемы. Обычно эти факты и явления как бы противоречат сложившимся у учеников представлениям и понятиям, что объясняется неполнотой, недостаточностью их прежних знаний;

5) организация межпредметных связей;

6) варьируемые задачи, переформулировка вопроса.

Дидактическая ценность этой классификации состоит в том, что она помогает педагогу избрать конкретные пути создания проблемных ситуаций.

Все эти способы успешно применяются в обучении студентов-иностранцев.

При проблемном обучении учитель не дает готовых знаний; учащиеся приобретают новые знания, умения и навыки самостоятельно при решении особого рода задач и вопросов, называемых проблемными. Проблемная задача предполагает ряд действий, для выполнения которых студент должен с помощью преподавателя или самостоятельно произвести поиск решения, при этом студент должен владеть комплексом различных умений: сравнивать, сопоставлять, классифицировать, логически мыслить и др. Разрешение противоречий вызывает у учащихся мыслительную активность.

Проблемные задачи предлагаются учащимся на занятиях по усвоению нового грамматического материала и повторения. Также их можно использовать на занятии в качестве дополнительных заданий с целью развития устной диалогической речи студентов. С помощью проблемных задач преподаватель формирует умение конкретизировать знания, переносить их в новую ситуацию. Преподаватель не только формулирует задания, но и предлагает ход решения.

В качестве примеров приведем фрагменты заданий с комментариями.

Пример №3.

Задание: Определите, слова какой части речи записаны? Допишите в каждый столбик по два существительных.

муравьи  
пчелы  
линейки

ножницы  
щипцы  
часы

Эта задача вызывает вопрос у студентов: какие слова надо дописать?

На помощь приходят комментарии преподавателя:

– Поставьте существительные в форму единственного числа.

Пример №1.

Задание: составьте предложения со словами *в Петербург, в Петербурге*. Трудность этого задания состоит в том, что перед существительным стоит один и тот же предлог *в*, а окончания у существительных разные. Значит, чтобы решить эту проблемную задачу, студент должен сначала определить падеж существительного.

Пример №2.

Задание: Восстановите вопросы по ответам.

а) ... площадь вначале называли Слоновьей? (Манежную площадь вначале называли Слоновьей. На месте площади был слоновий двор.)

б) ... здание было возведено по проекту Джакомо Кваренги? (Каменное треугольное здание было возведено по проекту Джакомо Кваренги. В 1790 году здание было возведено по проекту Джакомо Кваренги.)

Чтобы решить эту задачу, необходимо прочитать ответ. Вспомнить вопросительные слова, затем установить причинно-следственные связи между вопросительным словом и предложением-ответом. И только тогда прийти к решению проблемной задачи:

1) **Какую** площадь вначале называли Слоновьей? (Манежную площадь вначале называли Слоновьей.)

2) **Почему** площадь вначале называли Слоновьей? (На месте площади был слоновий двор.)

Аналогичная работа проводится со вторым вопросительным предложением:

1) **Какое** здание было возведено по проекту Джакомо Кваренги? (Каменное треугольное здание было возведено по проекту Джакомо Кваренги.)

2) **Когда** здание было возведено по проекту Джакомо Кваренги? (В 1790 году здание было возведено по проекту Джакомо Кваренги.)

– Почему не все существительные можно изменить по числам?

– Назовите лишнее слово во втором столбике. (Это слово «часы», т. к. оно имеет несколько значений; в значении «время» – это слово не имеет форму единственного числа.)

Составьте два предложения с этим словом в разных значениях.

– Допишите в каждый столбик по два существительных.

Как видим из примеров, каким бы способом ни создавалась проблемная ситуация: с помощью проблемной задачи, предполагающей сравнение, сопоставление, анализ языковых единиц, – она побуждает студента мыслить, выделять главное, с помощью ситуаций совершенствуются речевые умения и навыки учащихся.

Преподаватель должен вовлечь студентов в процесс общения, в совместный поиск решения той или иной задачи. Составляющим компонентом любой проблемной задачи является вопрос, поэтому преподаватель при подготовке к занятиям должен особое внимание уделить формулировке вопросов.

Приведем пример фрагмента беседы после прочтения повести А.С. Пушкина «Метель» [2].

– Почему Владимир вовремя не приехал в церковь? Расскажите, что с ним произошло.

– Какое природное явление называют «метелью»?

– Когда бывает метель?

– Чем может быть опасна метель для человека?

– Как понимаете слова «небо слилось с землей»?

– Что случилось в это время в церкви?

– Кто об этом рассказывает? Найдите в тексте и прочитайте рассказ Бурмина.

– Почему повесть называется «Метель», если в произведении рассказывается о любви?

Обратим внимание на формулировку вопросов. Беседа строится на вопросах, направленных на восприятие текста, на выявление содержания прочитанного. Отвечая на вопрос «Когда бывает метель?», студент обращается к личному опыту. Трудность всегда представляют проблемные вопросы (Почему повесть называется «Метель», если в произведении рассказывается о любви?). Выслушав студентов, мы получаем два варианта ответа: повесть так

называется, потому что главное действие происходит в метель; метель вторгается в жизнь героев, изменяет их жизни. В конце беседы предлагаем ответить на этот же вопрос письменно, поскольку нам важно проследить, как рассуждают студенты, что они поняли в процессе беседы.

Из письменных работ можно выделить те, в которых студенты мыслят неординарно. Приведем примеры таких работ (стиль писем сохранен в неизменном виде).

*Эта повесть называется «Метель», потому что в ней большую роль играет метель. Метель смешивает судьбу героев. Из-за нее Владимир потерял дорогу, опоздал к девушке. А в церковь пришел Бурмин.* (Студент 4 курса Пак Кванжил, Южная Корея.)

*Метель является главной в повести. Она соединила судьбу Марьи с Бурминым.* (Студент 4 курса Ян Жуньчао, Китай.)

Работы интересны тем, что студенты на основе полученных знаний в ходе беседы высказали свое мнение: *метель смешивает судьбу героев; метель соединила.* Учащиеся, отвечая на вопрос, неслучайно используют глаголы *смешивать, соединять*, поскольку во время беседы было определено значение слова *метель* и выражения *«небо слилось с землей»*.

Если включать в устные беседы элементы проблемного обучения, в частности проблемные вопросы и задания, то письменные работы можно будет по праву называть творческими.

Таким образом, можем сделать вывод о важной роли проблемного обучения в РКИ. Включение в учебный процесс элементов проблемного обучения открывает большие возможности в развитии творческой личности студентов, изучающих русский язык.

### Литература

1. Махмутов М.И. Организация проблемного обучения в школе: Кн. для учителей. – М., 1974. – 240 с.
2. По страницам Пушкина. – 2-е изд. – СПб.: Златоуст, 2011. – 104 с.

**VORONINA Marina Petrovna**

PhD in Pedagogical Sciences, Associate Professor,  
St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, Russia, St. Petersburg

**PERMINOV Vladimir Olegovich**

PhD in Philological Sciences, Associate Professor,  
St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, Russia, St. Petersburg

**ON THE ISSUE OF PROBLEM-BASED TEACHING OF FOREIGN STUDENTS**

***Annotation.** The article is devoted to the actual problem—the use of elements of problem-based teaching of foreign students to the Russian language. The article deals with the operational component in education, in particular, much attention is paid to creating a problem situation and solving problem problems.*

***Keywords:** problem learning, problem situation, problem task, communication skills, speech development, problem questions.*

**ЖУРАВЛЁВА Валентина Ильинична**

воспитатель, Айдарская средняя общеобразовательная школа имени Героя Советского Союза Бориса Григорьевича Кандыбина Ровеньского района Белгородской области, Россия, Белгородская обл., с. Айдар

## **ЗАНИМАТЕЛЬНЫЙ МАТЕМАТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ КАК СРЕДСТВО ОБУЧЕНИЯ СТАРШИХ ДОШКОЛЬНИКОВ МАТЕМАТИКЕ**

***Аннотация.** В статье представлено исследование аспекта математического образования старших дошкольников в дошкольном образовательном учреждении. А также немаловажное значение математики для развития логического мышления, пространственного восприятия окружающего мира детьми.*

***Ключевые слова:** дошкольное образовательное учреждение, занимательный математический материал, математика, образовательный процесс, мышление.*

Дети в наше время растут в условиях глобальной информационной цивилизации. Задаваемый прогрессом темп ставит высокие требования к уровню развития, познаний детей. А эти требования и есть одна из актуальных проблем современности. Говоря о ступенях образования, важно отметить, что первой является дошкольное.

ФГОС ДО направляет содержание образовательной области «Познавательное развитие» на достижение целей развития у детей познавательных интересов, интеллектуального развития детей через решение задач: развитие познавательно-исследовательской и продуктивной деятельности; формирование целостной картины мира, расширение кругозора детей [5].

Тут стоит задача перед педагогами: научить творческому мышлению, способствовать развитию логики мысли. Главная задача - научить думать, догадка свидетельствует о глубине понимания задачи, высоком уровне поисковых действий. Это важно для последующего школьного обучения. В рамках ФГОС ДО центром внимания является познавательная возможность каждого ребенка.

Работу с детьми следует организовать в аспекте формирования познавательных интересов, инициативности. Однако Концепция развития математического образования ориентирует работников отечественной образовательной системы на поиск форм работы, способствующих развитию математических, технических способностей детей. Среди самых распространенных форм – игровая деятельность. Её можно организовать на основе занимательного математического материала. Такая

деятельность способна подготовить основу развития умственных способностей дошкольников. В целом имеется достаточно большой спектр развивающих игр, в том числе и с использованием математики. На сегодняшний день формирование элементарных математических представлений занимает особое место в дошкольном обучении. Такая позиция обусловлена несколькими причинами: компьютеризацией, интересом родителей к насыщенности учебного процесса. Практика дошкольного образования показывает, что успех в обучении влияет не только на содержание материала, сколько на форму передачи, способной заинтересовать обучающегося, повышая познавательную активность. Полученные знания в такой интересной форме способны быстро, легко усваиваться. Детям всегда интересна игра, соответственно в такой форме возможно и вызвать интерес к математике. Инструментами могут быть дидактические игры, задания на сообразительность. Так закрепляются первичные представления о цифрах, фигурах и др. Такие игры организуются с соревновательными моментами. Конечно же, значимость математики неоспорима. Особенно важна математика в дошкольном возрасте, так как благодаря ей формируются и совершенствуются интеллектуальные способности: логика мысли, гибкость мыслительного процесса, развивается творческое мышление.

Детями при двигательной активности лучше воспринимается новый предмет, его свойства. Соответственно нет необходимости в ограничении занятий в дошкольном образовательном учреждении различными видами

деятельности. От получения информации ребёнком через различные органы чувств зависит положительная динамика его развития.

Автором было проведено исследование по обучению дошкольников математике в аспекте физического развития, то есть занятия по физкультуре организованы совместно с математикой, совмещая физическую и умственную работу детей. Например, на физкультурно-математических досуговых и занятиях-квестах. Так, дошкольниками на таких занятиях сравниваются предметы по величине и форме и др. Совместно с физической нагрузкой предлагаются различные упражнения, дети учатся сравнивать предметы по величине, производится счёт движений при выполнении физических упражнений, которые выполняются по устному объяснению.

Также «формирование элементарных математических представлений у воспитанников дошкольных учреждений – это целенаправленный и организованный процесс передачи и усвоения знаний, приёмов и способов умственной деятельности в области математики» [2].

Проблема усвоения, а также и накопления запаса знаний по математике на ступени дошкольного образования связано с представлением о натуральных числах и действиях с ними. А средством умственного развития воспитанника дошкольного учреждения является обучение, в процессе которого развиваются познавательные способности.

Путём изучения математики через занимательный материал происходит развитие личностных качеств, среди которых правильная ориентация в различных ситуациях [2].

Математический материал является одним из средств обеспечивающих связь деятельности педагога в учебное, внеучебное время. Этот материал включается в основную часть занятия для формирования простейших математических представлений, а также и для повышения умственной активности. Головоломки следует использовать для закрепления темы о геометрических фигурах. При обучении арифметических задач, работе с числами – задачи-шутки. Все такие формы используются и при самостоятельной деятельности [1].

В учреждении дошкольного образования имеется форма организации воспитательно-образовательного процесса, называемая развлечением. Она применяется в старшем дошкольном возрасте. Эти моменты способствуют познавательной деятельности.

Логика действий заключается в решении задач через изучение разнообразных элементарных занимательных материалов, которые квалифицируются на различные группы: развлечение, математическая игра и задача, развивающая (дидактическая) игра или упражнение. Группы разграничиваются в зависимости от характера и назначения материала [1].

Рассмотрим каждый вид занимательного математического материала. Развлечения представляют собой деятельность в форме игры. Благодаря такой деятельности, возможно, закрепить ранее приобретённые знания. Соответственно вся работа проводится в непринуждённой обстановке, а порой и с импровизацией праздника (задачи-шутки, задачи в стихотворной форме, математические сказки и др.) [1].

Следующий вид – математические игры, а также и задачи. Самая интересная и популярная форма – игра. Дети с большим удовольствием включаются, следовательно, математика становится интересной.

Задача на смекалку не менее интересная форма работы. Она собой представляет умственную нагрузку, завуалированную в занимательный сюжет. Умственная задача представляет собой, например работу по созданию фигуры, изменения её, поиск пути решения, загадки на угадывание цифр и др. [1].

Развивающие игры и упражнения – являются важным средством формирования мыслительной деятельности дошкольника. Такие методы способствуют развитию у ребёнка познавательных способностей, исследовательскому, творческому поиску, формируют интерес к занятиям математического содержания, которые необходимы для его гармоничного развития.

Весь спектр занимательного математического материала является необходимым, важным средством воспитания у дошкольников интереса к математике. А для плодотворности работы воспитателей необходимо применять несколько принципов, среди которых: деятельностный (включаются в работу дошкольники для повышения интереса к учению), принцип дифференциации (работа осуществляется в аспекте индивидуально-личностных особенностей каждого воспитанника) личностные способности, творческий принцип.

Резюмируя можно сказать, что процесс обучения и подачи материала совершенствуется, педагогами оформляются всё новые методы и

виды работ по формированию и расширению математических представлений дошкольников. Вся работа педагогов ориентирована на развитие каждого обучающегося в ракурсе его индивидуальных особенностей.

### Литература

1. Гололобова Л.А. Занимательный материал по формированию у детей старшего дошкольного возраста элементарных математических представлений // Совушка. 2017. N4(10) URL: <https://kssovushka.ru/zhurnal/10/> (дата обращения: 31.03.2021).

2. Крылова Н.П. Использование занимательного материала в формировании элементарных математических представлений у детей старшего дошкольного возраста / Н. П. Крылова, Т. В. Устимова, Э. Н. Ильина. - Текст: непосредственный // Вопросы дошкольной

педагогике. - 2019. - № 8 (25). - С. 8-10. - URL: <https://moluch.ru/th/1/archive/140/4435/> (дата обращения: 31.03.2021).

3. Ремнева Н.А., Стожарова М.Ю. - Влияние математической деятельности на формирование познавательных процессов старших дошкольников // Современное образование. - 2012. - № 1. - С. 68-78.

4. Тарунтаева Т.В. Развитие математических представлений у дошкольников: метод. пособие / Т.В. Тарунтаева, Т.И. Алиева. - М.: ТЦ Сфера, 2015. - 224 с.: ил. - (Истоки). - В соответствии с ФГОС ДО. - Рек. лит.: С. 220-224.

5. Федеральный Государственный Образовательный стандарт дошкольного образования: Письма и приказы Минобрнауки. - М.: ТЦ Сфера, 2015. - 96 с. (Правовая библиотека образования). ISBN 978-5-99-49-0961-4 (дата обращения: 31.03.2021).

### ZHURAVLEVA Valentina Ilinichna

Educator, Aidar secondary school named after Hero of the Soviet Union Boris Grigoryevich Kandybin of the Rovensky district of the Belgorod region, Russia, Belgorod region, Aidar

## ENTERTAINING MATHEMATICAL MATERIAL AS A MEANS OF TEACHING SENIOR PRESCHOOLERS MATHEMATICS

**Abstract.** *The article presents a study of the aspect of mathematical education of senior preschool children in a preschool educational institution. And also the important importance of mathematics for the development of logical thinking, spatial perception of the world around children.*

**Keywords:** *preschool educational institution, entertaining mathematical material, mathematics, educational process, thinking.*

**ПОЗДНЯКОВА Юлия Сергеевна**

педагог дополнительного образования, Курский государственный колледж,  
Россия, г. Курск

**ПОДГОРНЫЙ Ярослав Борисович**

педагог дополнительного образования, Курский государственный колледж,  
Россия, г. Курск

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОГО ВОСПИТАНИЯ В ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ**

***Аннотация.** В статье рассматривается проблема развития профориентационного воспитания в дополнительном образовании. Формулируются принципы и задачи профориентационного воспитания в дополнительном образовании.*

***Ключевые слова:** профориентационное воспитание, дополнительное образование.*

Период подросткового возраста – это период интенсивного личностного развития, самоопределения во всех сферах жизни через поиск идентичности. Профессиональное самоопределение является одной из важнейших задач образовательной организации. Профессиональное самоопределение предполагает формирование картины мира культуры как порождения трудовой предметно-преобразующей деятельности человека; ознакомление с миром профессий, их социальной значимостью и содержанием; выбор профессии и построение личной профессиональной перспективы. Профессиональное самоопределение выступает основой самоутверждения человека в обществе, одно из главных решений в жизни. Правильно выбранная профессия способствует достижению наиболее высоких показателей в трудовой и общественной деятельности, а удовлетворенность процессом труда и его результатами дает возможность максимального проявления творчества, лучшего эмоционального настроения, более полного осуществления всех жизненных планов как одного человека, так и общества в целом.

Под общим понятием «воспитание» понимают упорядоченные взаимосвязанные процессы, направленные на формирование таких условий, в которых будет эффективно происходить усвоение опыта подрастающего поколения [1].

Как правило, в понятие «профессионального воспитания» входит не только формирование у обучающихся положительного

отношения и эмоционального настроения к профессии, но и способствует развитию у них качеств и навыков, направленных на повышение производительности труда и приносящее удовлетворенность своим осознанным и самостоятельным профессиональным выбором.

Так основными задачами дополнительного образования в профориентационном воспитании выступают формирование таких качеств личности, которые пригодятся для успешной и эффективной профессиональной деятельности. А основной целью является оказание реальной и практической помощи в выборе одного варианта среди множества возможных вариантов дальнейшего профессионального образования.

То есть в процессе профориентационного воспитания учащиеся целенаправленно готовятся к производственному труду, общественной жизни, и коммуникации с другими членами общества. Профориентационное воспитание представляет постепенное движение личности ребенка к осознанному и самостоятельному выбору дальнейшей профессии. Такой профессиональный выбор, который осуществляет подросток, представляет его собственное решение, при котором он понимает ответственность своего выбора, планирует дальнейшие перспективы своего профессионального развития [3].

Особенность профориентационного воспитания заключается в том, что оно происходит медленно и постепенно, а не только в

последние годы, когда учащиеся стоят непосредственно перед выбором будущей профессии. Реализация профориентационного воспитания происходит не только в учебном процессе, но и затрагивает организации дополнительного образования. Так профориентационное воспитание становится необходимой частью образовательного процесса и направлена на решение целого ряда задач.

Результатом профориентационного воспитания в дополнительном образовании становится высокий уровень профессиональной ориентации школьника, в соответствии с которым он самостоятельно без посторонней помощи осуществляет профессиональный выбор и планирует дальнейшую карьеру.

Но достижение такого результата возможно только при реализации комплексной работы. Суть комплексного подхода к организации профориентационного воспитания заключается в том, что, во-первых, каждый человек имеет свои психофизиологические отличительные для него особенности: темперамент, память, внимание, анатомо-физиологические особенности и т.д. Во-вторых, выбор профессии связан с социальным и нравственным состоянием человека в будущем.

Таким образом, эффективная и грамотная деятельность педагогов по профориентационному воспитанию должна происходить с учетом индивидуальных особенностей каждого ребенка и с учетом психофизических особенностей каждой личности.

Педагоги, организующие профориентационную работу со школьниками, должны придерживаться следующих принципов:

1. Формирование знаний и умений для конкретной профессии.
2. Корректировка программы самоподготовки для выбранной профессии.
3. Учет перспектив трудоустройства, профессионального роста и способы адаптации к

социально-производственным условиям труда выбранной профессии [2].

Результатом проводимой системы профориентационного воспитания станет школьник, готовый к самостоятельному выбору профессии и учебного учреждения для дальнейшего обучения.

Таким образом, рассматривая задачи профориентационного воспитания, можно выделить основные, среди которых:

- установление у учащихся определенной иерархии мотивов по профессиональному выбору;
- организовать работу по профориентации в соответствии с индивидуальными способностями каждой личности;
- организация работы осуществляется в соответствии с конкретной деятельностью;
- формирование у учащихся особого отношения к практической деятельности.

Реализация идей профориентационного воспитания остается самой актуальной и вместе с тем одной из самых сложных видов деятельности. Профориентационное воспитание только в том случае будет приводить к профессиональной направленности, если работа будет происходить в соответствии с индивидуальными, психологическими, физическими, личностными характеристиками школьника.

### Литература

1. Пряжникова Е.Ю. К вопросу об истории развития профориентации и профессионального самоопределения // Вопросы образования. – 2006. - №6. - с. 224-230.
2. Уварова М.Ю. Психологические основы профессиональной ориентации. – Иркутск: ИГУ, 2009. – 168 с.
3. Чистякова С.Н., Родичев Н.Ф., Сергеев И.С. Критерии и показатели готовности обучающихся к профессиональному самоопределению // Профессиональное образование. Столица. – 2016. - №8. – С. 10-16.

**POZDNYAKOVA Yulia Sergeevna**

teacher of additional education, Kursk State College, Russia, Kursk

**PODGORNY Yaroslav Borisovich**

teacher of additional education, Kursk State College, Russia, Kursk

## **THEORETICAL FOUNDATIONS OF CAREER GUIDANCE EDUCATION IN ADDITIONAL EDUCATION**

**Abstract.** *The article deals with the problem of the development of career guidance education in additional education. The principles and tasks of career guidance education in additional education are formulated.*

**Keywords:** *career guidance education, additional education.*

# ПСИХОЛОГИЯ

**ВЛАСОВ Вадим Сергеевич**

учитель испанского языка,

Россия, г. Мытищи

## УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ ПСИХОЛОГИИ

**Аннотация.** Исследование особенностей управления начнем с характеристики понятий «управление», «управленческий труд», «управленческая деятельность». Управление как социальное явление возникает и развивается с зарождением и эволюцией общества. В процессе усложнения социальных систем, общественного разделения труда совершенствуется практика управления и осуществляется институционализация управленческой деятельности.

**Ключевые слова:** управление, лидер, психология, труд, качество.

Исследование особенностей управления начнем с характеристики понятий «управление», «управленческий труд», «управленческая деятельность».

Управление как социальное явление возникает и развивается с зарождением и эволюцией общества. В процессе усложнения социальных систем, общественного разделения труда совершенствуется практика управления и осуществляется институционализация управленческой деятельности [1, с.36]. Отметим, что психология управления является молодой, но быстро развивающейся отраслью прикладной психологии. Однако несмотря на то, что вплоть до 20 столетия управление не являлось объектом ни научного, ни практического интереса психологов, на данный момент в психологической литературе встречаются различные варианты определения данного понятия.

«Управление – это процесс перевода системы из одного состояния в другое посредством целенаправленного воздействия на объект управления (человека, группу, организацию) с целью изменения (сохранения) его состояния, поведения или действия, осуществляемого в рамках определенной системы отношений, именуемых системой управления» [3, с. 12].

«Управление – это совокупность координированных мероприятий, направленных на достижение поставленных в рамках организации

определенных целей. В традиции американского менеджмента бытует очень простое определение управления: делать что-то руками других» [5, с. 72]. В. Зигерт дает следующее определение: «управление – это такое управление людьми и такое использование средств, которое позволяет выполнять поставленные задачи гуманным, экономичным и рациональным путем» [4, с. 67].

Все изложенные выше теоретические подходы к данному феномену, социологические, психологические исследования явились основой для развития базовых зарубежных теорий управления.

Отсюда управление имеет двойственную природу: с одной стороны, оно выступает как свойство социальных систем по сохранению и улучшению их качественных характеристик, с другой – это деятельность субъектов управления по стабилизации и оптимизации социальной системы и по удовлетворению потребностей элементов системы.

На наш взгляд, управление целесообразно рассматривать с позиции достижения его конечной цели или получаемых в результате такого управления результатов. В этой связи наиболее удачным представляется определение, предлагаемое А. С. Большаковой, которая под управлением понимает процесс распределения ресурсов в организации, имеющей заранее сформулированную цель деятельности,

план такой деятельности, и в которой непрерывно контролируются результаты этой деятельности. Отсюда управление в организации можно рассматривать как целенаправленную деятельность лица или группы лиц в направлении эффективного взаимодействия с другим лицом (группой лиц) для достижения поставленной цели и получения желаемых экономических результатов.

Управленческий труд представляет собой особый вид деятельности, включающий административно-управленческие операции и работы, связанные с выполнением управленческих функций в определенной организации или на предприятии. «Выделяют три вида управленческого труда:

- эвристический труд – труд руководителей и сотрудников, характеризующийся творческой умственной деятельностью;
- административный труд, связанный с непосредственным управлением определенными действиями и поведением сотрудников организации или предприятия в ходе трудовой деятельности;

- операторный труд – труд технических исполнителей, связанный с операциями, которые необходимы для информационного обеспечения организационных и управленческих процессов; данные операции характеризуются оперативностью и повторяемостью» [2, с. 55].

Предмет управленческого труда – управленческая информация, продукт – управленческие решения и практические действия руководителя, то есть руководитель отвечает за функционирование конкретной организации или программы. Для этого он имеет в своем подчинении коллектив работников, наделен правами и полномочиями принимать управленческие решения, и несет ответственность за негативные последствия их реализации.

Управленческая деятельность представляет собой взаимодействие между сотрудниками организации, которое направлено на реализацию функции управления данной организации. Сущность такой деятельности заключается в установлении и поддержании согласованности взаимодействия членов организации.

Главной задачей руководства является воздействие на сотрудников для эффективного выполнения ими своих должностных обязанностей. Иными словами, в процессе управления руководитель оказывает целенаправленное воздействие на подчиненных для

достижения поставленных перед организацией целей [6, с.39].

Н.Л. Кабушкин выделяет следующие особенности управленческого труда:

«Во-первых, это умственный труд работников аппарата управления, состоящий из трех видов деятельности:

- организационно-административной и воспитательной (прием и передача информации, доведение решений до исполнителей, контроль исполнения);

- аналитической и конструктивной (восприятие информации и подготовка соответствующих решений);

- информационно-технической (документационные, учебные, вычислительные и формально-логические операции).

Во-вторых, предполагает участие в создании материальных благ не прямо, а опосредованно (косвенно через труд других лиц)» [7, с.88].

Г. Минцберг, который анализирует исследование труда руководителей высшего звена, приходит к выводу о кратковременности, разнообразии и фрагментарности управленческой деятельности и выделяет основную ее черту – роль руководителя, которая представляет собой комплекс конкретных поведенческих правил, соответствующих определенному учреждению или должности. Он выделяет 10 ролей, которые, по его мнению, принимают на себя руководители в различные периоды и в разной степени. Автор классифицирует роли в рамках трех крупных категорий [1, с. 80]:

- «межличностные роли, которые вытекают из полномочий и статуса руководителя в организации и охватывают сферу его взаимодействий с людьми (главный руководитель, лидер, связующее звено);

- информационные роли, которые заставляют руководителя действовать в качестве центра информации (приемник информации, распространитель информации, представитель);

- роли, связанные с принятием решения помогают распределять ресурсы, улаживать конфликты, искать возможности для организации» [6, с. 27].

Следует при этом отметить, что не все исследователи разделяют точку зрения Г. Минцберга. То есть на сегодняшний день единого описания особенностей работы руководителя, которое в полной мере отражало содержание и функции управленческого труда, нет.

Исследователи сходятся в том, что управление заключается в формировании и достижении целей организации путем реализации руководителем таких обязательных функций, как планирование, организация, мотивация, контроль. И этот процесс управления применим к любой организации.

Важнейшим требованием к руководителю любого уровня является умение управлять людьми. Чтобы быть хорошим руководителем, необходимо быть хотя бы немного психологом: знать, понимать людей и отвечать им взаимностью. Хороший руководитель должен быть и организатором, и другом, и учителем, и экспертом в постановке задач, и лидером, и человеком, умеющим слушать других.

Существует много проблем управления, а именно: высокая текучесть кадров, высокая конфликтность, низкий уровень дисциплины, иногда низкий профессиональный уровень персонала. Чтобы добиться успеха в управленческой деятельности руководителю необходимо иметь хорошее образование, ранний опыт выполнения ответственных заданий, обладать даром убеждения, обладать прагматизмом, иметь выраженную индивидуальность, способностью создать свою команду, способную выполнять свои функции самостоятельно.

Особенность управленческой деятельности в том, что она требует разнообразных способностей. Говоря о таких способностях, стоит упомянуть о способности анализировать, думать, взвешивать альтернативы, согласовывать противоположные точки зрения.

Есть несколько способов управления сотрудниками. Первый, самый очевидный, состоит в том, чтобы использовать мудрость и лидерство для того, чтобы побуждать сотрудников делать работу хорошо, как только они могут, а для этого необходимо обладать всеми качествами успешного руководителя (умение работать с людьми, активная жизненная позиция, стрессоустойчивость, харизма, лидерские качества, организованность, навыки и знания, этичность, ум, интуиция).

Критерии успешности управленческой деятельности можно определить, как критерии эффективной деятельности руководителя организации. В ходе оценки эффективности управления используются следующие показатели: результативность, которая проявляется в

степени достижения поставленных целей, умение экономно расходовать материалы и финансовые ресурсы, достижение оптимального соотношения полученных экономических результатов, степень воздействия прямых и косвенных факторов на конечный результат, общий показатель эффективности управления, коэффициент расходов на управление.

К критериям эффективного руководства следует отнести следующие понятия: самооценка коллектива, авторитет руководителя, мотивация персонала, удовлетворенность сотрудников от выполняемой работы, стабильность материального стимулирования, удовлетворенность коллектива деятельностью руководителя.

Итак, организации, добивающиеся успеха, отличаются от неуспешных, главным образом, тем, что имеют более динамичное и эффективное руководство.

Управленческая деятельность – это комплекс взаимосвязанных структурных и функциональных компонентов, которые связаны с решением управленческих задач, заключающихся в воздействии на сотрудников для эффективного выполнения ими своих должностных обязанностей, что, в конечном счете, ведет к достижению поставленных перед организацией целей.

### Литература

1. Mintzberg H. The Nature of Managerial Work. – NY: Harper&Row, 1973. – 298 p.
2. Большаков А. С. Современный менеджмент организаций: теория и практика. – СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2011. – 31 с.
3. Розанова В. А. Психология управления. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 310 с.
4. Зигерт В., Ланг Л. Руководитель без конфликтов / пер. с нем. – М.: Экономика, 1990. – 110 с.
5. Насибуллин Р. Т., Бикметов Е. Ю. Социология управления. – Уфа: УГАТУ, 2006. – 112 с.
6. Булатецкая А. Ю. Профессиональная управленческая деятельность и ее конфликтологическая составляющая // Социология и право. – 2013. – № 4 (21). – С. 48-57.
7. Кабушкин Н. Л. Основы менеджмента. – Мн.: Новое знание, 2004. – 336 с.

**VLASOV Vadim Sergeevich**

Spanish teacher,  
Russia, Mytishchi

## **MANAGERIAL ACTIVITY AS AN OBJECT OF PSYCHOLOGY RESEARCH**

**Abstract.** *The study of the features of management will begin with the characteristics of the concepts of "management", "managerial work", "managerial activity". Management as a social phenomenon arises and develops with the birth and evolution of society. In the process of increasing complexity of social systems and the social division of labor, management practices are being improved and management activities are being institutionalized.*

**Keywords:** *management, leader, psychology, labor, quality.*

**МЕЛЬНИКОВА Мария Викторовна**

студентка четвертого курса,

Елабужский институт (филиала) Казанского (Приволжского) федерального университета,  
Россия, г. Елабуга**ШИШКИНА Юлия Михайловна**

студентка четвертого курса,

Елабужский институт (филиала) Казанского (Приволжского) федерального университета,  
Россия, г. Елабуга**КОГНИТИВНЫЕ НАРУШЕНИЯ У ЧЕЛОВЕКА В ДЕПРЕССИИ**

**Аннотация.** В статье рассматриваются причины когнитивного нарушения, основные функции. Дано определение понятию «когнитивные нарушения». Важно понимать, как их распознать, чтобы можно было вовремя обратиться к врачу.

**Ключевые слова:** когнитивные функции, расстройство, восприятие, память.

**К**огнитивное нарушение – это распространенный неврологический симптом, который часто возникает при проблемах с функцией мозга. Это можно рассматривать как сигнал о том, что в организме есть нарушения, которые необходимо срочно диагностировать. Когнитивное расстройство напрямую влияет на способность человека осмысленно познавать окружающий мир.

Эта проблема вызвана различными заболеваниями, поэтому очень важно понять, что пошло не так в организме. Естественно, в домашних условиях лечение практиковать не следует. Вам обязательно следует обратиться к врачу, чтобы улучшить свое здоровье.

Когнитивные функции – это способности нервной системы познавать, воспринимать внешний мир и обрабатывать полученную информацию. Если бы такой возможности не было, человек не смог бы оценить все, что его окружает. Необходимо внимательнее присмотреться к познавательным способностям и тому, как их нарушение влияет на человека.

**Основные функции:**

**Восприятие.** Человек теряет способность распознавать информацию, поступающую из внешнего мира.

**Психомоторика.** Утрачивается способность выполнять определенные двигательные навыки, которые человек приобрел в прошлом. Мы говорим о письме, рисовании, вождении автомобиля и других вещах.

**Внимание.** Пациент теряет способность выделять из потока определенную информацию, а значит, и способность концентрироваться. Человек больше не определяет, что важно, а что нет.

**Интеллект.** Анализ полученных данных существенно нарушается. Человек теряет способность логически мыслить и делать выводы.

**Речь.** Нарушается способность говорить, понимать других людей и правильно выражать мысли.

**Память.** Пациент теряет способность записывать и повторять полученные данные.

**Симптомы**

Недостаточно знать, что такое когнитивные нарушения. Важно понимать, как их распознать, чтобы можно было вовремя обратиться к врачу.

1. Например, в большинстве случаев у людей возникают проблемы с памятью. Сначала человек не помнит, что произошло недавно. С развитием болезни он уже не может вспомнить даже давних времен. Часто он даже не может назвать свое имя, если его здоровье находится в тяжелом состоянии.

2. Когнитивные расстройства часто проявляются ухудшением ориентации в пространстве. Человек может легко заблудиться в неизвестном месте. В то же время он может даже не помнить, куда идти, если находится в знакомой обстановке.

3. Значительно ухудшается концентрация внимание. Это затрудняет человеку справляться с обычными задачами.

4. Проблемы психической деятельности являются распространенным проявлением когнитивных расстройств. Способность человека выполнять умственные задачи значительно ослаблена.

#### **Диагностика и лечение**

При диагностике учитывается образ жизни человека, а также болезни, которые имеются у близких родственников. Пациенту придётся пройти различные анализы, такие как анализ крови, МРТ и КТ, разные психические тесты, а

также следует сделать лапидограмму. Исходя из результатов, можно будет отделить заболевание от других, а также определить, какая болезнь спровоцировала когнитивные нарушения.

#### **Литература**

1. Дамулин И.В. Когнитивные нарушения сосудистого генеза // Трудный пациент. 2006 г.
2. Леманн-Хорн Ф., Лудольф А. Лечение заболеваний нервной системы. - М.: МЕДпресс-информ, 2005. - 528с.
3. <https://psyhosoma.com/kognitivnye-narusheniya-7>

#### **MELNIKOVA Maria Viktorovna**

4th year student, Department of the Faculty of Engineering and Technology,  
Elabuga Institute of KFU, Russia, Elabuga

#### **SHISHKINA Yulia Mikhailovna**

4th year student, Department of the Faculty of Engineering and Technology,  
Elabuga Institute of KFU, Russia, Elabuga

### **COGNITIVE IMPAIRMENT IN A DEPRESSED PERSON**

**Abstract.** *The article examines the causes of cognitive impairment, the main functions. The concept of «cognitive impairment» is defined. It is important to understand how to recognize them so that you can see a doctor in time.*

**Keywords:** *cognitive functions, disorder, perception, memory.*

# ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

**АКУЛЕНКО Олег Геннадьевич**

старший преподаватель кафедры физической культуры,  
Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,  
Россия, г. Екатеринбург

**КРАСОВСКАЯ Валентина Ивановна**

старший преподаватель кафедры физической культуры,  
Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,  
Россия, г. Екатеринбург

**МЕЛЬНИКОВА Анна Владимировна**

старший преподаватель кафедры физической культуры,  
Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,  
Россия, г. Екатеринбург

**ПРОХОРОВА Ольга Викторовна**

старший преподаватель кафедры физической культуры,  
Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,  
Россия, г. Екатеринбург

## ОФП НА ЗАНЯТИЯХ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ В ИГРОВЫХ ВИДАХ СПОРТА В ВУЗЕ

***Аннотация.** Повышение общей физической подготовки (ОФП) у студентов является одной из основных частей занятий по физической культуре в вузе. Естественно, ей уделяется особое внимание преподавателей физкультуры. В работе рассматриваются цели, задачи и средства достижения достаточно высокого уровня ОФП у учащихся – юношей и девушек, занимающихся на занятиях по физкультуре в учебных группах, специализирующихся в игровых видах спорта.*

***Ключевые слова:** общая физическая подготовка (ОФП), физическая культура, студент, баскетбол, волейбол, гандбол.*

**Введение.** Согласно определению [2, 8, 10] **Общая физическая подготовка (ОФП)** – процесс совершенствования физических качеств, функциональных возможностей, направленный на всестороннее развитие человека. Перед ОФП поставлены следующие задачи: приобрести общую выносливость, увеличить подвижность основных суставов, повысить быстроту выполнения движений и умение координировать

простые и сложные движения, овладеть умением расслабляться. В статье рассматриваются цели, задачи и способы повышения ОФП у студентов вузов, специализирующихся на занятиях физкультурой в игровых видах спорта, в частности, – в баскетболе (рис. 1), волейболе (рис. 2) и гандболе (рис. 3). Работа продолжает исследования авторов [1, 4-6].

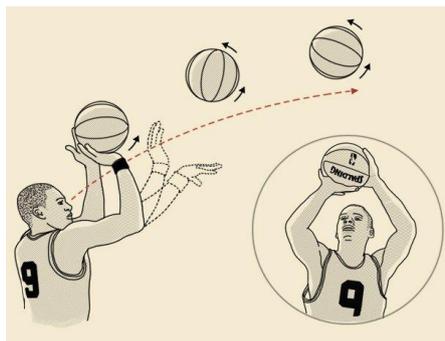


Рис. 1. Баскетбол



Рис. 2. Волейбол



Рис. 3. Гандбол

### ОФП в игровых видах спорта.

ОФП для игровых видов спорта [3, 9] включает в себя упражнения, которые нацелены на развитие силы, ловкости [6], гибкости, быстроты [1] и выносливости.

В их числе [10]:

- способность быстро передвигаться, переходить (*стартовать*) из неподвижного положения в двигательное;
- способность быстро останавливаться после перемещения;
- ловкость;
- мышечная сила.

Для представителей игровых видов спорта таких как баскетбол, волейбол, гандбол свойственна скоростно-силовая работа на площадке. работа с резким изменением направления движений (маневренности). При этом важна сила и точность удара (броска) и паса, а также требуется высокий уровень развития специальной выносливости.

**Специальная физическая подготовка (СФП).** Специальная физическая подготовка [3, 8-10] это целенаправленный процесс, направленный на развитие физических качеств, которые необходимы в выбранной учащимся спортивной дисциплине. Не секрет, что обучающиеся и совершенствующиеся в определённом виде спорта приступают к занятиям им с различным уровнем СФП и спортивной подготовки. Известно [2], что студенты, активно занимающиеся точными науками, например, математикой, физикой, химией и другими, много сил как умственных, так и физических, тратят на их освоение. Поэтому преподаватель физкультуры или тренер рассматривает наряду с ОФП специальную (спортивную) физическую подготовку учащегося (студента или студентки) как целенаправленный процесс использования

знаний, средств, методов и условий, для воздействия на развитие спортсмена и обеспечения его готовности к выполнению составляющих элементов выбранного игрового вида спорта. Цель спортивной подготовки – укрепить здоровье, улучшить физическое состояние и обеспечить активный отдых. Воздействие физических упражнений на человека связано с нагрузкой на его организм. Чтобы определить интенсивность нагрузки можно использовать пульсометрию – частоту сердечных сокращений (ЧСС) до и после выполнения того или иного упражнения, хотя это более применимо к спортсменам, тренирующимся в соответствующем виде спорта. Нулевая зона (при ЧСС при физической нагрузке до 130 уд./мин) которая характеризуется аэробным процессом и подходит для лиц студенческого возраста. При такой интенсивности нагрузки не возникает кислородного долга, поэтому тренировочный эффект может обнаружиться и у слабо подготовленных занимающихся. Учебные занятия – основная форма физического воспитания. Их содержание определяется Госстандартом и учебной программой. Учебные занятия могут быть: теоретические, практические, контрольные в очной или, что особенно актуально в настоящее время удалённой – дистанционной форме.

**Заключение.** Двигательная активность, развиваемая с помощью ОФП и СФП, улучшает физическое состояние, самочувствие, повышает умственную работоспособность, нормализует повышенное эмоциональное состояние. Авторы статьи имеют большой педагогический и тренерский стаж работы в вузе в игровых видах спорта. Предлагаемые в данной работе положения апробированы на занятиях студентов физкультурой и в спортивных тренировках студентов УрФУ в Екатеринбурге.

**Литература**

1. Акуленко О. Г., Красовская В.И., Матвеева Е.С. Методика преподавания бега на короткие дистанции студентам вузов для подготовки к сдаче норм комплекса ГТО // Актуальные исследования. Март, 2020.
2. Виленский М.Я., Ильинич В.И. Физическая культура для работников умственного труда. - М.: Знание, 1987.
3. Гомельский В.А. Как играть в баскетбол. - М.: ЭКСМО, 2015.
4. Красовская В.И., Мельникова А.В. Методика проведения занятий по физической культуре в группе студентов-баскетболистов. // Актуальные исследования. № 16 (19), 2020.
5. Красовская В.И., Прохорова О.В. Некоторые оригинальные элементы методики преподавания волейбола на занятиях физической культуры в вузе // Актуальные исследования № 2(5), 2020.
6. Красовская В.И., Прохорова О.В. Некоторые аспекты тренировки ловкости в спорте. // Актуальные исследования. № 7 (34), 2021.
7. Матвеев Л.П. Теория и методика физической культуры. Учеб. для институтов физической культуры. - М.: ФиС, 1991.
8. Перова Г.М. Основы теории физической культуры студентов не физкультурного вуза. Учебное пособие. - М: МГУПС. 2015.
9. <http://ofp-profi.ru> > stati > ofp-dlya-igrovyyh-vidov-sporta.
10. <http://fta-russia.ru/index/0-7>.

**AKULENKO Oleg Gennadievich**

Senior Lecturer, Department of Physical Education,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin,  
Russia, Ekaterinburg,

**KRASOVSKAYA Valentina Ivanovna**

Senior Lecturer, Department of Physical Education,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin,  
Russia, Ekaterinburg

**MELNIKOVA Anna Vladimirovna**

Senior Lecturer, Department of Physical Education,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin,  
Russia, Ekaterinburg

**PROKHOROVA Olga Viktorovna**

Senior Lecturer, Department of Physical Education,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin,  
Russia, Ekaterinburg

## **OFP IN PHYSICAL EDUCATION LESSONS IN PLAYING SPORTS AT THE UNIVERSITY**

**Abstract.** *Improving general physical fitness among students is one of the main parts of physical culture classes at the university. Naturally, she is given special attention of physical education teachers. The paper discusses the goals, objectives and means of achieving a sufficiently high level of general physical training among students - boys and girls involved in physical education classes in educational groups specializing in game sports.*

**Keywords:** *general physical fitness (OFP), physical education, student, basketball, volleyball, handball.*

**ШЕМЕРЯНКИН Станислав Владимирович**  
студент, Кемеровский государственный университет,  
Россия, г. Кемерово

**СМЕТАНИН Андрей Григорьевич**  
старший преподаватель кафедры физического воспитания,  
Кемеровский государственный университет, Россия, г. Кемерово

## **ЗНАЧЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В ЖИЗНИ ЧЕЛОВЕКА**

***Аннотация.** В статье мы рассматриваем физическую культуру и спорт как неотъемлемую часть жизни каждого человека. В настоящее время наблюдается недостаток физических нагрузок как у молодых, так и у пожилых людей. В результате этого у организма проявляется слабая физическая выносливость и набор лишнего веса. По нашему мнению, эти проблемы можно решить посредством занятия физкультурой. Бесспорно, эта тема является актуальной и по сей день, так как в настоящее время у людей остаётся все меньше и меньше времени для занятия физкультурой из-за нехватки времени. В научной работе мы покажем ценность занятия физической культуры и спорта в повседневной жизни.*

***Ключевые слова:** культура, спорт, жизнь, человек, развитие, воспитание.*

### **Функции физической культуры и спорта**

Физкультура и спорт являются общепризнанной частью культуры общества, то есть им присущи социальные функции. К функциям физической культуры можно отнести: коммуникативную, воспитательную, оздоровительную, общеразвивающую, образовательную и др.

Мы считаем, что, как самостоятельная часть культуры общества, физическая культура и спорт имеют свои особые социальные функции. Они тесно связаны с общими, но в более конкретном смысле отражают общественную сущность физической культуры как необходимого рода деятельности человека. Эти функции можно включить в следующие группы:

1. Совокупность развития и укрепления человеческого организма людей разного возраста, степени физической подготовки, основного рода деятельности, а также состояния здоровья.

2. Развитие человека в достижении максимальных результатов, а также реализации физических и морально-волевых возможностей человека.

3. Физическая подготовка человека к неблагоприятным последствиям.

### **Элементы физической культуры**

К основным элементам физической культуры следует отнести:

1. Ежедневную утреннюю зарядку(гимнастику).

2. Физический труд.

3. Любительский спорт.

4. Различные виды активного туризма.

5. Закаливание организма.

1. На наш взгляд, ежедневная утренняя зарядка должна быть привычкой для каждого человека. Таким образом, если человек хочет вести здоровый образ жизни и улучшать своё тело, то он обязательно должен заниматься с утра гимнастикой.

В настоящее время нет проблем с такими занятиями – огромный выбор спортивных залов предоставляют свои услуги для всех желающих, но даже без их посещения можно легко позаниматься утренней гимнастикой дома или найти спортивное занятие по душе на улице – и не обязательно на специальных спортивных площадках или стадионах.

2. Физические упражнения оказывают положительное влияние на весь человеческий организм – повышается подвижность нервной системы, укрепляются мышцы, а также усиливается деятельность всех органов человека, что повышает иммунитет. Следовательно, занятие физическими упражнениями формирует у человека здоровый образ жизни, а также улучшается подготовленность к тяжёлым нагрузкам, которые человек может испытать на своём жизненном пути.

3. Если мы говорим о любительском спорте, то с помощью него человек развивает

спортивную конкуренцию, волю к победе и выносливость. При занятии спортом, организм вырабатывает различные химические вещества, такие как адреналин и эндорфины, они дополняют организм чувством радости и счастья.

Немаловажным плюсом занятия спортом является психологическая сторона этого занятия, ведь занятия спортом помогают человеку приобрести или улучшить чувство уверенности к себе, а также избавиться от страха неудач.

4. К несомненному плюсу активного туризма как элемента физической культуры можно отнести – повышение настроения на природе, которое способствует эмоциональному подъёму человеческого организма. Также активный туризм повышает выносливость и даёт возможность испытать острые ощущения, которых возможно не хватало человеку при его обычной жизненной «рутин».

Приятные эмоции при таком времяпровождении поддержат оптимистичный настрой и подарят бодрее самочувствие.

5. Перед тем как начать делать закаливающие процедуры нужно обратиться к врачу, чтобы вместе с ним, вы выбрали тот вид закаливания, который будет полезен вашему организму при его использовании. В настоящее время существует такие виды как, ходьба по морозу босиком, контрастный душ, обливания, воздушные ванны и др.

Правильное закаливание укрепляет иммунитет, способствует улучшению терморегуляции организма, а также восстанавливает нервную систему, сосуды и сердце.

### **Роль физической культуры и спорта на формирование социальных качеств личности**

Занимаясь физическими упражнениями, человек тренирует и совершенствует не только свои физические данные, но и так же развивает волю, смелость и характер. Занимаясь спортом, человек познает себя как личность, он общается с другими людьми, узнаёт что-то новое. Именно поэтому у него формируется своё мировоззрение, образуются новые способы мышления и индивидуальные черты характера. Все эти свойства развивают человека как

личностью отражают собственный уровень общей культуры человека.

Выполняя физические упражнения, интеллектуальная активность помогает исполнению двигательных действий, таким образом, процесс мышления выполняет функции контролера движений.

Мышление участвует в оценке и анализе, совершенных человеком двигательных актов. Оно предшествует действию и работает в предварительной организации последующего движения.

В процессе занятий спортом и физкультурой человек познает много нового, учится двигательным умениям и навыкам, а также отрабатывает навык поиска новых спортивных средств и методов для улучшения результата. Занятия создают возможности для развития творчества и формирования познавательной активности.

Без сомнений, физическая культура и спорт являются частью культуры общества, поэтому им присущи, прежде всего, общекультурные социальные-нравственные функции. К ним можно отнести такие, как познавательная, коммуникативная, образовательная, соревновательная и др.

### **Заключение**

Мы считаем, что у каждого человека нет большей ценности, чем своё здоровье. Все больше и больше растёт значение физической культуры и спорта, внедрения их в повседневную жизнь. Занятия физкультурой помогают человеку на протяжении всего жизненного пути, укрепляют тело и улучшают здоровье, помогают воспитывать необходимые черты личности. Конечно, не нужно забывать о том, что здоровье одно, и даётся на всю жизнь, поэтому его нужно беречь смолоду.

### **Литература**

1. Рябина С.К. Физическая культура. 2015 г. 421 с.
2. Столяров С. Место физической культуры и спорта в системе явлений культуры. 1988г.
3. Хрестоматия по социологии физической культуры и спорта. Часть 2. 2005 г.

**SHEMERYANKIN Stanislav Vladimirovich**

Student, Kemerovo State University, Russia, Kemerovo

**SMETANIN Andrey Grigoryevich**

Senior Lecturer of the Department of Physical Education,  
Kemerovo State University, Russia, Kemerovo

## **THE IMPORTANCE OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS IN HUMAN LIFE**

**Abstract.** *In the article we consider physical culture and sports as an integral part of every person's life. Currently, there is a lack of physical activity in both young and elderly people. As a result, the body shows weak physical endurance and gain extra weight. In our opinion, these problems can be solved through physical education. Undoubtedly, this topic is still relevant today, since at present people have less and less time left to engage in physical education due to lack of time. In scientific work, we will show the value of physical education and sports in everyday life.*

**Keywords:** *culture, sports, life, people, development, education.*

# Актуальные исследования

Международный научный журнал  
2021 • № 19 (46)

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, Народный бульвар, 70а

*Email:* [info@apni.ru](mailto:info@apni.ru)

*Сайт:* <https://apni.ru/>

Отпечатано в ООО «ЭПИЦЕНТР».

Номер подписан в печать 17.05.2021г. Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.  
308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 1