



АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ISSN 2713-1513

#38 (168), 2023

Часть II

Актуальные исследования

Международный научный журнал

2023 • № 38 (168)

Часть II

Издается с ноября 2019 года

Выходит еженедельно

ISSN 2713-1513

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

Ответственный редактор: Ткачева Екатерина Петровна

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей.

При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ИСТОРИЯ, АРХЕОЛОГИЯ, РЕЛИГИОВЕДЕНИЕ

Дамаскин А.В., Галкин А.Н.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ БОЕВОЙ ЭКИПИРОВКИ АРМИИ РУССКОГО ГОСУДАРСТВА.....	6
--	---

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Вихарева Е.В.

ОСОБЕННОСТИ ЭТАПОВ СТАНОВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ.....	9
---	---

Жанерке Даулет

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В КАЗАХСТАНЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК ТРУДА.....	17
--	----

Мезенцев Д.А.

СПОСОБЫ РАЗВИТИЯ СОБСТВЕННЫХ НАВЫКОВ И ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ТРАНСЛИРОВАНИЯ ЗНАНИЙ СВОИМ СОТРУДНИКАМ	20
--	----

Пяткова Н.В., Круглов К.С.

АНАЛИЗ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА НА ПРЕДПРИЯТИИ АО «ОДК-КЛИМОВ» КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КОМПАНИИ, НАПРАВЛЕННОЙ НА РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА.....	25
--	----

Пяткова Н.В., Круглов К.С.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА – АСПЕКТ СТАБИЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	29
--	----

Чеснокова Е. В.

АНАЛИЗ ВНЕШНИХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	33
--	----

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА, PR

Суетина Н.Г.

ИНТЕРВЬЮ КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКОГО ОПЫТА ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВЫХ ПРОДУКТОВ	36
---	----

ПЕДАГОГИКА

Барыбина И.С., Зайцева О.Д., Лебедкина В.Б.

СИСТЕМА РАБОТЫ ПЕДАГОГА ПО ПОДГОТОВКЕ ВЫСОКОМОТИВИРОВАННЫХ ОБУЧАЮЩИХСЯ К УЧАСТИЮ В КОНКУРСАХ.....	42
--	----

Дедова Т.В.	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЙРОСЕТЕЙ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ЗАДАНИЙ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ И ЛИТЕРАТУРЕ	45
Ибрагимова Ш.Х.	
ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ ДОШКОЛЬНИКОВ.....	48
Иванова Т.Л.	
ОПЫТ РАБОТЫ ПО ОРГАНИЗАЦИИ НАСТАВНИЧЕСТВА ВОСПИТАТЕЛЯ ДОУ «СЕРДЦЕ СВОЕ Я ВАМ ОТДАЮ...»	51
Кельин Д.С., Малявин А.Ю., Арсентьев В.А., Панарин М.С.	
ВЛИЯНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ОЛИМПИАД НА ПОВЫШЕНИЕ АКАДЕМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ КУРСАНТОВ	57
Лопаткина И.А., Гриднева Е.А.	
ПРОБЛЕМА ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ВУЗОВ	62
Лыжин З.В., Пикулин А.А., Малявин А.Ю., Базунов С.С.	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОЦЕССУ ФОРМИРОВАНИЯ ИНЖЕНЕРНОГО МЫШЛЕНИЯ У КУРСАНТОВ ПРИ ИЗУЧЕНИИ МАТЕМАТИКИ	66
Петрухина М.П.	
ПРОФИЛАКТИКА ДИСЛЕКСИИ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ.....	71

ИСТОРИЯ, АРХЕОЛОГИЯ, РЕЛИГИОВЕДЕНИЕ

ДАМАСКИН Александр Викторович

преподаватель,

Пермский военный институт войск национальной гвардии Российской Федерации,
Россия, г. Пермь

ГАЛКИН Александр Николаевич

Пермский военный институт войск национальной гвардии Российской Федерации,
Россия, г. Пермь

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ БОЕВОЙ ЭКИПИРОВКИ АРМИИ РУССКОГО ГОСУДАРСТВА

***Аннотация.** В данной статье рассмотрены исторические предпосылки развития боевой экипировки русской армии, во многом определившие современное положение экипировки в мире, а также выявлены тенденции ее развития.*

***Ключевые слова:** боевая экипировка, периодизация, средства защиты, вооружение.*

Развитие любой боевой экипировки военнослужащего в значительной степени зависит от её исторических предпосылок. Под этими предпосылками подразумеваются природные ресурсы, особенности местности, взаимоотношения с соседними государствами (враждебные и дружелюбные), а также чередой событий и преобразований внутри государства.

Приводя в пример периодизацию русской армии, мы сталкиваемся с наличием в ней промежуточных периодов, когда армия не в полной мере соответствует термину “русская армия”. Так, войско Древней Руси и Новгородское войско состояла из славян, впоследствии ставших частью других государств. В связи с чем, как минимум, мы можем объединить особенности развития боевой экипировки первых трёх периодов.

Развитие боевой экипировки армии Русского государства обусловлено предпосылками предыдущих этапов развития русской армии и истории России. Таким образом, развитие боевой экипировки армии Русского государства обусловлено развитием войска Древней Руси и Новгородского войска [1].

Вооружение русских воинов IX-XI века составляли копья, дротики (сулицы), луки, боевые ножи, а также топоры трех основных типов - тяжелые секиры скандинавских наемников на минных рукоятях, кавалерийские топоры-чеканы с узким лезвием и топоры славянского пехотного типа с широким лезвием.

Широко употреблялось ударное оружие: палица с металлическим, а иногда и с каменным навершием и кистень – боевая гиря на ремне или цепи. Булавы появляются ещё в древности, распространение их в русском войске в XI веке – результат юго-восточного влияния. Распространение ударного оружия на Руси связано с простотой его изготовления. В период IX – первой половины XI века начали распространяться мечи в качестве холодного оружия рубящего действия. С X века русскими воинами начинает использоваться сабля, заимствованная вместе с самим своим названием из хазаро-мадьярского комплекса вооружения. Этим оружием пользовались преимущественно конные воины, причём более распространена была на юге и юго-востоке. Они более эффективны для борьбы с конными кочевниками. С середины XII в., наряду с появлением метательных

машин, появились и ручные самострелы (арбалеты), постепенно получая распространение в первую очередь в западнорусских землях. Как утверждают в своих трудах Перхавко В.Б. и Сухарев Ю.В., оружие древнерусской эпохи никогда не представляло из себя единого целого на просторах огромной страны. В разных краях Руси существовали местные особенности, предпочтения, обусловленные в первую очередь вооружением противника. Из общего массива заметно выделялись западная и степная юго-восточная пограничные зоны. Где-то предпочитали нагайку, а где-то шпоры, саблю-мечу, арбалет - луку и т.п. В последней четверти XIV в. появилась вариация огнестрельного оружия, обобщённо именуемая как пищали. В конце XV в. (1480 г.) пищалами называется не только артиллерия, но и стрелковое оружие. В качестве ручных пищалей появилось такое вооружение, как ручница и самопал. В совокупности, комплект вооружения армии Русского государства можно наблюдать у стрельцов.

К VIII–IX веку получает распространение такая разновидность доспеха как кольчуга. В период IX–X века появляется иная система защитного вооружения – пластинчатая или “дошатая бронь”, называемая специалистами ламеллярным панцирем (ламеллярные доспехи). С XV века начинает развиваться новый тип доспехов – кольчато-пластинчатый [2].

Щиты чаще всего применялись круглые, варяжские или миндалевидные, общеевропейского типа. В X веке были распространены круглые, плоские деревянные, обтянутые кожей щиты с железным умбоном. С начала XI века распространяются миндалевидные щиты, удобные для всадников. А с середины XIII века они начинают превращаться в треугольные. С середины XIV века в коннице и пехоте применялись щиты с желобом – павезы.

Шлемы, по данным археологии, в широкое употребление входят с X века. Поначалу это были конические шлемы норманнского типа, пришедшие в Европу из Азии. Примерно тогда же были вытеснены появившимися сфероконическими шлемами. С XII века на Руси появляются высокие шлемы со шпилем и наносником и вскоре становятся наиболее распространённым типом шлема, сохраняя первенство несколько веков – сфероконическая форма лучше всего подходит для защиты от ударов сверху, что важно в районах конно-сабельного боя. В XIV веке появились шишаки, которые

отличались полусферической формой – позднее они, вместе с шапками железными, вытеснили шелома [5].

Развитие происходило путём заимствования и совершенства образцов вооружения и средств защиты как с западной, так и с восточной стороны мира. Вооружение не было унифицировано относительно всей территории армии Русского государства – каждая территория использовала тот тип вооружения, который считался для них удобным. Подобный тип заимствования находится в более выигрышном положении относительно соседних государств. Он позволяет всесторонним образом оценить применение тех или иных элементов боевой экипировки при ведении боевых действий. В свою очередь, всесторонняя оценка элементов боевой экипировки позволяет не просто заимствовать те или иные его образцы, но и совершенствовать их. Кроме того, наличие соседних государств обеспечивает потенциальное разнообразие элементов боевой экипировки, что делает процесс их заимствования и совершенства более рациональным и целесообразным. Как минимум, это позволяет избежать ситуаций некорректного заимствования априори неудачных элементов боевой экипировки. Как пример, заимствование вооружения “ручница” потребляет много ресурсов, не очень удобна в применении среди пехоты. Как следствие такой ошибки – нехватка ресурсов для создания артиллерии и людские потери за счёт отсутствия удобства использования ручницы.

Литература

1. Беляев И. Д. История военного дела от воцарения Романовых до Петра Великого. – 2-е изд. – М.: Книжный дом «Либроком», 2011. – 120 с. – Серия «Академия фундаментальных исследований: история».
2. Медвецкий С.В. Носимое вооружение и боевая экипировка военнослужащего. Современное состояние и тенденции развития: учебное пособие – Москва: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2016, 167 с.
3. Перхавко В.Б., Сухарев Ю.В. Воители Руси IX–XIII вв. – М.: Вече, 2006. – 448 с. – (Военные тайны России).
4. Шокарев Ю. В. Оружие. Иллюстрированный словарь. – М.: Росмэн-Пресс, 2003. – 224 с.
5. Кирпичников А. Н. Военное дело на Руси в XIII–XV вв. – Л.: Наука, Ленинградское отделение, 1976. – 104 с.

DAMASKIN Alexander Viktorovich

Teacher, Perm Military Institute of the National Guard of the Russian Federation,
Russia, Perm

GALKIN Alexander Nikolaevich

Perm Military Institute of the National Guard Troops of the Russian Federation,
Russia, Perm

HISTORICAL PREREQUISITES FOR THE DEVELOPMENT OF COMBAT EQUIPMENT OF THE ARMY OF THE RUSSIAN STATE

Abstract. *This article examines the historical prerequisites for the development of combat equipment of the Russian army, which largely determined the current position of equipment in the world, as well as the trends of its development.*

Keywords: *combat equipment, periodization, means of protection, weapons.*

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

ВИХАРЕВА Елена Валерьевна

старший преподаватель кафедры гражданского права,
Сибирский университет потребительской кооперации, Россия, г. Новосибирск

ОСОБЕННОСТИ ЭТАПОВ СТАНОВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются правовая природа и определение понятия инвестиции, а также дореволюционный и советский этапы становления инвестиционной деятельности в России, во взаимосвязи с политическими, экономическими и социальными процессами и событиями, послужившими предпосылками к формированию современной отечественной инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестирование, инвестиционная деятельность, инвестиционный капитал.

В юридической и экономической литературе содержание понятия «инвестиции» вызывает многолетние дискуссии, и ввиду отсутствия единого толкования, представляет интерес вкладываемое в него исходное содержание и значение данного термина, а также этапы становления инвестиционной деятельности в России.

Мнения ученых на правовую природу и определение понятия инвестиций условно можно разделить на 3 группы: к первой группе можно отнести мнение ученых, которые определяют инвестиции как вложение капитала (например, Е. Ф. Борисов, П. И. Вахрин, А. В. Воронцовский); вторая группа – понимание инвестиций через расходы, и вложении средств ради получения будущих выгод (например, У. Ф. Шарп, Г. Д. Александр, Дж. В. Бейли); к третьей группе относится определение инвестиции через объекты, которые используются в процессе предпринимательской деятельности (Г. И. Иванов, А. Г. Ивасенко) [1].

С точки зрения Целовальниковой И. Ю., «инвестиции – это принадлежащие инвестору на законном основании (титуле) объекты гражданских прав (в виде имущества и исключительных прав на интеллектуальную собственность), имеющие денежную оценку и вложенные им в объект предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли, недопущения расходов (потерь) и (или)

достижения положительного социально-экономического эффекта» [10, с. 9].

По мнению профессора Т.К. Руткаускаса, инвестиции – «денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, юридических и физических лиц, направляемые на создание новых предприятий, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих, приобретение недвижимости, активов, акций, облигаций и других ценных бумаг с целью получения прибыли и/или иного положительного эффекта» [9, с. 10].

Возникновение современного этапа инвестирования, как вложения капитала, стало возможным благодаря наличию предшествовавшим ему дореволюционному и советскому периодам. Смена каждого из указанных этапов была взаимосвязана с рядом условий и процессов, напрямую зависящих с политическими, экономическими и социальными факторами, и событиями, происходящими в обществе и государстве.

Первый, дореволюционный этап можно отнести к периоду со второй половины XVII века до 1917 года. Экономические и финансовые нужды российского государства, в указанный период, могли основываться только на внутренние ресурсы, и пополнялись за счет налогов, сборов, займов, и реквизиций у монастырей и населения.

До XVIII века существующее законодательство позволяло единственно возможную форму кредита предоставляемого, ссужаемого ростовщиками, и не предполагало введение векселя взамен на деньги.

Попытки получения внешних, иностранных займов были безуспешны, т.к. нестабильные политические отношения между государствами, рассматриваемого периода времени, ведение постоянных военных кампаний и войн, геополитические факторы, негативная тенденция к частой смене правителей, повлекли нежелание потенциальных иностранных инвесторов, удовлетворять потребность российских правителей в предоставлении займов на нужды государства.

Данная тенденция сохранялась до периода правления Екатериной II. В 1768 года в Российской империи был провозглашен Манифест «Об учреждении в Санкт-Петербурге и Москве государственных банков для вымена ассигнаций» [8], которым было положено начало проведение денежной реформы.

Причиной реформирования, и введение в оборот бумажных денег, послужили ряд факторов: растущие расходы государства на военные кампании, дефицит серебра и меди на чеканку монет, затруднения транспортировки медных монет, необходимость сближения с банковской системой Европы.

Для покрытия растущих финансовых расходов, связанных с начавшейся в 1768 году русско-турецкой войной, был взят облигационный заем с Голландией, на 7,5 миллионов гульденов сроком на 10 лет под 5%. В последующем, в связи с рядом одержанных Россией побед в 1770 г. при Чесме и на реке Кагул, оправдались ожидания инвесторов, и голландцами были приобретены еще облигации на 6 миллионов гульденов.

За счет выплаченных Турцией контрибуций и таможенных пошлин с прибалтийских городов, Российская империя успешно выполнила обязательства по займу, а гарантии, предоставленные инвесторам-голландцам, в том числе и на случай форс-мажорных обстоятельств, создали России положительные кредитные условия для последующих займов. В период правления Екатериной II было осуществлено двадцать займов общей суммой семьдесят пять миллионов гульденов. Обеспеченность бумажных ассигнаций металлическими денежными средствами (медными, серебряными и золотыми), позволили обеспечить их эмиссию.

В последующие периоды вплоть до 1817 года использование денежных ассигнаций распространилось по всей империи, и на присоединенные польские территории.

1769 г. (год первого государственного внешнего займа) был организован особый «Комитет уполномоченных для произведения денежных неограничений в иностранных землях». На него было возложено ведение всех дел, связанных с внешними займами. Впоследствии Комитет был переименован в Комитет государственных долгов.

Предоставленные инвесторам торговые льготы по поставке в Россию сахара, и предоставленное ей встречное право осуществлять продажи в европейские страны древесины и пшеницы, позволили снизить кредитную ставку по займам с 5% до 4,5%.

До революции 1917 года Россия сохраняла сложившиеся отношения, что позволило ей получить порядка 18 кредитных займов. И резюмируя основные тенденции данного периода можно сделать вывод, что не всегда успешные попытки создать слаженный механизм инвестиционных процессов, позволили положить начало формированию правовой основы регулирования капиталовложений в основные сферы деятельности российского государства.

Так, в Манифесте от 27 мая 1810 г. правительством было объявлено о выпуске облигаций внутреннего займа. С этого момента в России появилась такая форма государственного кредита (долга), как внутренний облигационный заем, а также создана Государственная комиссия погашения долгов. Важным моментом в управлении внешней задолженностью стало учреждение в 1810-1812 гг. «для наблюдения порядка в платежах, ясности и точности в счетах и для сохранения прав каждого» Государственной долговой книги. В книге выделялось три части: первая часть – внешние долги, вторая – внутренние срочные долги, третья – долги бессрочные. Впоследствии структура книги, которая просуществовала до 1917 г., в связи с изменением классификации долгов менялась. В книгу стали заноситься и гарантированные государством железнодорожные займы, городские займы и т. п. Государственная книга внешнего долга была воссоздана в Российской Федерации лишь в 1994 г. Выпуск новых займов в царской России был непосредственно в компетенции царя и министерства финансов. Однако после революции 1905-1907 гг. и созыва Государственной думы новая

законодательная власть получила право утверждать заключаемый заем в каждом конкретном случае [8].

Реформы, проведенные Александром II, повлекли целый комплекс преобразований, в различных сферах государственной и общественной жизни, включая макроэкономические российские преобразования: свободу предпринимательской деятельности, изменения в праве собственности на землю, реформирование финансовой системы, модернизация в промышленной, транспортной, экономической, строительной сфер деятельности, социальные преобразования общества.

В числе этих мер были масштабные инфраструктурные проекты, основанные на частно-государственном партнерстве, прежде всего при массивном строительстве железных дорог, а также развитие отдельных промышленных районов и отраслей. Многие экономические достижения того периода связаны с форсированием строительства Великого сибирского пути (Транссибирской магистрали), сооружении в Маньчжурии Китайско-Восточной железной дороги (КВЖД), что позволило не только провести дорогу до Владивостока в более короткие сроки, но и усилить экономическую экспансию Российской империи в Китае [6].

В период до конца 19 века были кардинально расширены права осуществления внешнеэкономической деятельности, участие иностранного капитала и предприниматели допускались к деятельности российских коммерческих компаний. Одним из крупных инвестиционных проектов стало строительство железной дороги из Санкт-Петербурга в Москву, с бюджетом 20 миллионов фунтов.

Период середины XVIII века до начала XIX в. можно охарактеризовать постепенным ростом фабричного производства, развития деятельности заводов и казенных мануфактур, в связи с чем, возникала острая потребность

государственных инвестиций для производственных нужд. Данные потребности были удовлетворены посредством государственных капитальных и финансовых вложений, что стало возможным в связи с созданием в 1860 г. государственных банков. Государственный банк, являясь правительственным органом, был крупнейшим кредитным учреждением государства, и осуществлял кратко- и среднесрочное кредитование российской торговой деятельности и промышленности.

Немалую роль в деле индустриализации страны сыграли заграничные инвестиции, подтолкнувшие создание ряда новых отраслей и целых промышленных районов (например, горнометаллургический, на территории современного Донбасса, освоенный посредством использования французских и бельгийских инвестиций). В этом отношении империя принципиально не отличалась от других стран, вступивших на путь капиталистической модернизации с некоторым опозданием и пользовавшихся поддержкой более развитых соседей (например, Германии, в течение XIX столетия совершившей громадный скачок в индустриальном развитии). Плата за помощь капиталами и технологиями была немалой, но экономический эффект оказывался выше, и в конечном счете эти инвестиции работали на дело индустриализации России, а их направления, отраслевая структура обуславливались внутренними потребностями страны [7].

Особенностью 90-х годов можно назвать промышленный подъем, как тяжелой индустрии, связанной, прежде всего, с усилением железнодорожного строительства, и с увеличением вложений иностранного инвестиционного капитала в иные отрасли. В горной промышленности вложение иностранного капитала обгоняло вложение русского. В 1890 г. иностранный акционерный капитал составлял 58% всех акционерных капиталов, а в 1900 г. уже до 70%, что отражено в таблице (табл. 1) [4].

Таблица 1

Распределение иностранных инвестиций в российскую промышленность в период 1890-1900 гг. (в млн. руб.)

<i>Инвестиционные капиталы</i>	<i>1890 г.</i>	<i>1900г.</i>
Франция	66,6	226,1
Бельгия	24,6	296,5
Англия	35,3	136,8
Германия	79,0	219,2
Америка	2,3	8,0

Необходимость финансового обеспечения модернизации сельскохозяйственных сфер, промышленности и строительства, требовало привлечения кредитных и инвестиционных средств, и в период начала XX века в Российской империи, можно было наблюдать характерное для развитых стран эволюционное развитие банковской системы, ведущую роль в которой стали занимать акционерные коммерческие банки. Так, сеть акционерных банков коммерческого кредита в канун мировой войны насчитывала 50 учреждений с 778 отделениями, и к 1900 году в Российской империи действовали 42 коммерческих банка, благодаря созданной в начале 1900-х гг. широкой сети отделений (к 1904 г. их насчитывалось всего 268) акционерные коммерческие банки заняли центральное место во всей кредитно-банковской системе России. По сумме баланса к 1914 г. (6 284,6 млн руб.) они намного опережали все остальные банковские учреждения коммерческого кредита, в том числе Государственный банк (4 624,0 млн руб.) [7].

Законодательный запрет на открытие большинством европейских банков представительств в России, сотрудничество осуществлялось в порядке их участия в акционерном капитале российских банков, что также проявлялось в открытии к 1914 году 17 зарубежных филиалов российских кредитных учреждений.

Основное место в активах коммерческих банков России занимали кредитование торгового-промышленного оборота и финансирование производства по счетам учета векселей, кредитов на определенный срок и бессрочных или «онкольных» (от английского on call – погашение по требованию) ссуд под залог векселей, ценных бумаг и товаров (таблица). К 1914 г. особенно сильным было влияние российских акционерных коммерческих банков в металлургии, машиностроении, нефтяной, цементной, сахарной, текстильной и табачной промышленности, в железнодорожном строительстве и водном транспорте, хлебной торговле.

Революционные события 1917г. неминуемо отразились на развитии инвестиционных процессов в России, и ознаменовали начало второго из рассматриваемых периодов, охватившего весь советский период с 1917г. по 1990г.

Решениями вновь созданного государства, пунктами 1-3 Декрета ВЦИК от 21 января 1918 г. № 353 «Об аннулировании государственных займов» [2]. С декабря 1917г. государственные займы, заключенные правительствами

российских помещиков и российской буржуазии, аннулировались (уничтожались). Равным образом аннулировались все гарантии, данные названными правительствами по займам различных предприятий и учреждений, и без исключений аннулировались все иностранные займы.

Новая революционная власть охватила как все слои населения, так и практически все отношения собственности и иные вещные права, так Декретом ВЦИК «Об отмене права частной собственности на недвижимость в городах» от 20 августа 1918 г. отменялось право частной собственности на все без исключения участки, как застроенные, так и не застроенные, как принадлежащие частным лицам и промышленным предприятиям, так и ведомствам и учреждениям; отменялось право частной собственности на все строения, вместе с находящейся под ними землей, также на строения, находящиеся на арендованной земле.

На дату принятия Декрета ВЦИК №353 задолженность общего размера иностранных инвестиционных капиталов, вложенных в российские займы, составляла более 16 миллиардов.

После отделения от Российской империи ряда территорий произошло резкое сокращение численности населения со 184 млрд. до 132 млрд. человек, были разрушены шахты, заводы, предприятия. Достижение цели построения социализма, и существования в целом государства напрямую зависела от физического и материального восстановления страны.

Начиная с 1921г. по 1930г., на смену политики военного коммунизма, в советской республике наступила новая экономическая политика, вошедшая в историю как период НЭПа. Принятие, данное стратегического направления, было принято на X съезде РКП(б), решение которого продрозверстка была заменена на натуралог, а основным направлением становится восстановление народного хозяйства, нарушенных международных связей, внедрению рыночных отношений, привлечение к участию в различных сферах народного хозяйства иностранного капитала, в том числе в порядке проведения концессионной политики.

По мнению Черниковой В.Е., концессия выступает как специфическая форма взаимодействия государства с предпринимателем, в том числе зарубежным, основанная на принципах взаимного распределения рисков и

софинансирования капитальных и операционных затрат со стороны инвестора [11].

Возможность реализации новой экономической политики, и возможность создания благоприятного инвестиционного климата для иностранного капитала, было реализовано в порядке закрепления нормативно-правовыми гарантиями, среди которых можно назвать: Декрет СНК от 23 ноября 1920 г. «Общие экономические и юридические условия концессий», Доклад о концессиях на VII Всероссийском съезде Советов 22-29 декабря 1920 г., Декрет ВЦИК от 11 мая 1922г. «Об основных частных имущественных правах признаваемых РСФСР охраняемых и защищаемых судами РСФСР», Гражданский кодекс РСФСР 1922г., Постановление СНК СССР от 21 августа 1923 г. «Об учреждении Главного Концессионного Комитета при Совете Народных Комиссаров СССР».

Концессионером в соглашениях в основном выступало иностранное юридическое или физическое лицо. В свою очередь под концессиями понимались система соглашений или договоров, заключаемых между концессионером и государством в отношении государственной, либо муниципальной собственности, либо отдельных видов экономической, монопольной государственной деятельности [11].

Законодательно закреплялся правовой порядок взаимодействия государства и концессионера, которому на период действия договора предоставлялось в пользование либо ранее существовавшее имущество, либо вновь построенное или созданное имущество в виде зданий, промышленного или сельскохозяйственного оборудования, ввезенного из-за рубежа. При этом право собственности на объекты инвестиционных вложений у концессионеров не возникало, а оставалось в собственности государства, и основной капитал концессии переходил в собственность государства по истечении срока договора.

Концессионеру, в свою очередь, предоставлялось ряд прав: на часть произведенной продукции (долей) в том числе с возможностью вывоза ее за границу; на торговые льготы и полномочия, при условии внесения им значительных инвестиций в основной капитал; правовые гарантии от национализации, конфискации либо реквизиции имущества концессионера внесенного в качестве инвестиционных вложений; гарантии недопустимости одностороннего изменения условий концессионного договора; право найма рабочих и служащих на

предприятия концессионера, с условием обязательного соблюдения действующего трудового законодательства; продолжительность сроков концессии для обеспечения окупаемости имущественных рисков и инвестиционных вложений произведенных концессионером.

В рамках договора концессионер приобретал право собственности на денежные вклады, произведенную продукцию, право требования к третьим лицам. Установление продолжительности срока концессионного договора, хотя и предусматривало длительный период действия от 15 до 20 лет, однако содержал ряд условий, в соответствии с которыми предусматривалось его расторжение, в случае принятия в одностороннем порядке подобного решения советским правительством, например, в случае: объявления концессионера решением советского или иностранного суда, неспособным к выполнению требований кредиторов, должником, в случае не внесения концессионером долевых отчислений, в случае передачи третьим лицам прав по договору, и иных случаях нарушения условий договора.

Декларация общих как экономических, так и юридических условий концессии, хотя и не повлекли безусловного их принятия в целом капиталистическим миром (что явно демонстрировали результаты Генуэзской и Гаагской конференций 1922г), однако привели к проявлению значительного интереса потенциальных инвесторов.

Политика привлечения иностранного капитала, допускала наряду с концессиями создание смешанных обществ с участием иностранных компаний. В 1922г. были созданы советско-германские смешанные общества по внешней торговле и транспорту, в 1923г. – смешанные общества «Рус-Англолес» и «Рус-Голландолес», занимавшиеся в Архангельской области добычей и экспортом леса. В 1926г. создано советско-германское смешанное общество «Русгерстрой», ведущее строительные работы на территории страны. В 1929г. подписано соглашение с американской фирмой «Форд» о технической помощи в производстве автомобилей Договор о «чистой» концессии «Мологолес», с участием германского капитала, был подписан в 1923г. на срок 20 лет, и с японским обществом «Рорио Рингио» в 1927г. в Приморье, также на срок в 20 лет, американскими А.Хаммером и А. Гарриманом, английские концессии и фирмы по добыче золота, железа и цветных

металлов, в том числе «Приамурским синдикатом» и др. [12].

Безусловно, значимыми были соглашения в 1925г. с японским обществом «Кита Сагарен сэкию киге кумиай» по добыче сахалинской нефти продлившимся до 1944года, и с английской «Лена-Гольдфильдс Лимитед» сроком сначала 30, а затем на 50 лет, о передаче в концессию сначала золотых приисков, а через год расширение до разработки и добычи месторождений меди (Алтай), свинца, цинка, угля, а также

использования пахотных земель, лесов, речных плавсредств (барж и пароходов), железнодорожных путей (веток) и подвижного состава.

Несмотря на то, что крупный бизнес практически не вошел в качестве иностранного капитала, реализация советской концессионной политики повлекла принятие концессионных предложений к отдельным отраслям народного хозяйства представителями среднего бизнеса ведущих стран, что отражено в таблице (табл. 2).

Таблица 2

Распределение заключенных концессионных договоров по отраслям промышленности и хозяйства с 1922г. по 1927г.

Отрасли промышленности и хозяйства	Национальная принадлежность концессионера	1922г	1923г	1924 г	1925 г	1926 г	1927г	В цифр.	В % к числу поступивших предложений
Торговля	США, Англия, Германия, Франция	5	13	10	4	2	–	34	6,4
Лесные	Англия	1	4	1	–	–	1	7	6,2
Сельское хозяйство	Германия	3	6	–	2	–	–	11	5,4
Промыслы	Германия. смешанные кап.	–	3	–	–	1	–	4	7,7
Горная промышленность	США, Англия	2	3	5	9	4	3	26	10,0
Обрабатывающая промышленность	США, Англия, Германия, Франция	–	7	6	6	13	4	36	5,1
Транспорт и связь	США, Англия,	4	5	2	1	–	–	12	8,1
Строительные	США, смешанные кап.	–	–	–	2	1	–	3	23,0
Техническая помощь	Англия, США	–	2	1	6	5	10	24	63,0
Прочие	Англия, США	–	2	–	1	2	1	6	3,5
Всего		15	45	25	31	28	19	163	7,5

Советское государство жестко регламентировало деятельность концессий. Норма прибыли иностранных предпринимателей устанавливалась фактически самим государством, зачастую на минимально приемлемом для них уровне, а иногда и ниже него. Если норма его прибыли казалась, по мнению государства, чрезмерной, она без нарушения договора корректировалась путем увеличения ставок государственных и особенно местных налогов, акцизов, а также с помощью других многочисленных рычагов [3]. С 1926 г. советские финансовые органы использовали банковское кредитование как средство давления на концессионные предприятия. Отказываясь кредитовать концессии и погашать выданные им советскими организациями векселя, часто не имеющими иной возможности расплачиваться с

концессиями, государство подталкивало последних к банкротству.

Анализ результатов проведения советской концессионной политики, позволяет прийти к выводу, что концессионная политика оказала значительное влияние на ускорение производительных сил и на рост благосостояния государства; привлечение иностранных концессионеров предоставило доступ государству к зарубежным новым технологиям и разработкам, и возможности приобретения, производства и использования как патентов, чертежей, и образцов, так стажировки и обучения российских рабочих и специалистов.

Процесс аннулирования почти всех концессий с конца 1920-х г. до 1937 г., направление политики на уход от участия иностранного капитала в сферах народного хозяйства,

ознаменовал переход советского государства к командно-административной экономике.

Для начала 30-х годов XX века характерен отказ от импортных товаров, и ориентирование на собственное производство и ресурсы, однако, несмотря на данную тенденцию, необходимость поддержки последовательной индустриализации страны, механизации сельского хозяйства, строительства фабрик и заводов, спровоцировали острую нехватку оборудования и машин, и остро возникшая потребность в валютном ресурсе для их приобретения, породило проведение коллективизации.

Советское государство, отказавшись от инвестиций зарубежного капитала в экономику страны, решением XVI съезда Всесоюзной коммунистической партии (большевиков), состоявшимся в 1930 г., было принято направление о повышении квалификации рабочих и специалистов. В рамках данного движения, в СССР начиная с 1931 г. прибыло около 40 тыс. зарубежных специалистов, страна активно сотрудничала с зарубежными специалистами и фирмами, такими как: ALBERT Kahn, Demag, Ford, Austin Motor Company, и др.

Вытеснение иностранного капитала не препятствовало СССР осуществлять инвестиционную деятельность за рубежом. Германские репарации после окончания Великой Отечественной войны частично способствовали процессу восстановления экономики разрушенной страны, а возможность использования бывших германских активов, перешедших в собственность советского государства, позволили заложить основу будущего экономического взаимодействия, и послужили в числе прочих предпосылками к формированию современной российской инвестиционной деятельности.

Литература

1. Гочияева М. Р. Теоретические аспекты инвестиционной деятельности в Российской Федерации / М. Р. Гочияева, А. М. Аджиев. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2018. – № 32 (218). – С. 31-34. – URL: <https://moluch.ru/archive/218/52326/> (дата обращения: 19.09.2023).

2. Декрет Всероссийского Центрального Исполнительного Комитета Советов Рабочих, Солдатских и Крестьянских Депутатов от 21.01.1918 г. N 353 «Об аннулировании государственных займов» / Газета Рабочего и Крестьянского Правительства – 1918г. – №20 //

[Электронный ресурс] URL: <https://base.garant.ru/57797415/> (дата обращения 11.09.2023) – п.1-3.

3. Косых Е. С. Правовые аспекты советской концессионной политики 1920-х гг. // 2018г– № 9 – С. 38-44.

4. Лапаева Л. В. Возникновение и развитие металлургической промышленности в России (до 1917 г.) Возникновение и развитие металлургической промышленности в России (до 1917 г.) // Вестник Оренбургского государственного университета. N 6 (44) / 2005 – С. 58-59.

5. Манифест «Об учреждении в Санкт-Петербурге и Москве государственных банков для вымена ассигнаций» // Полное собрание законов Российской империи, с 1649 года. – СПб.: Типография II отделения 1830 – Т. XVIII. 1767–1769. № 13219. – С. 787–792. // [Электронный ресурс] URL: https://nlr.ru/eres/law_r/search.php?regim=4&page=787&part=80 (дата обращения 14.08.2023)

6. Пахомов А. А. Внешнеторговая и инвестиционная политика царской России в начале XX в. // Торговая политика. – 2019 – № 3 (19). С. 73-95.

7. Петров Ю. А. Коммерческие банки и экономическое развитие России в конце XIX – начале XX века – Научный журнал: Экономическая история № 3(10) / 2010. С. 25-33.

8. Хейфец Б. А. Россия и современный мир. Внешние займы и долги царской России: история и современная ситуация. – Москва – N. 1 (34) / 2002. С. 78-98.

9. Руткаускас Т. К. [и др.] Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций: учебное пособие / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Т.К. Руткаускас. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 316 с.

10. Целовальникова И. Ю. Гражданско-правовое регулирование инвестиционной деятельности автореферат дис. ... кандидата юридических наук: 12.00.03 / Сев.-Кавказ. акад. гос. службы. – Ростов-на-Дону, 2005. – С. 25.

11. Черникова В. Е. Концессия как специфическая форма взаимодействия государства с частным предпринимательством // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 28-1. – С. 44-48.

12. Юзвович Л. И. Иностранный концессионный капитал в период новой экономической политики. Финансы и кредит. 2012. № 45. – С. 71-76.

VIKHAREVA Elena Valerievna

Senior Lecturer at the Department of Civil Law,
Siberian University of Consumer Cooperation, Russia, Novosibirsk

FEATURES OF THE STAGES OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITY IN RUSSIA

Abstract. *The article examines the legal nature and definition of the concept of investment, as well as the pre-revolutionary and Soviet stages of the formation of investment activity in Russia, in conjunction with political, economic and social processes and events that served as prerequisites for the formation of modern domestic investment activity.*

Keywords: *investments, investment, investment activity, investment capital.*

Жанерке Даулет
магистрант, Педагогический университет Внутренней Монголии,
Китай, г. Хух-Хото

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В КАЗАХСТАНЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК ТРУДА

***Аннотация.** Исследование посвящено анализу и характеристике миграционных процессов в Казахстане и их влияния на рынок труда. Также в статье обозначены основные аспекты национальной политики Республики Казахстан в области миграции. Кроме того, отмечены главные регионы, в которых происходит приток населения. Автором представлена классификация трудовых мигрантов на четыре основные категории в Казахстане.*

***Ключевые слова:** Казахстан, миграция, рынок труда, трудоустройство, заработная плата.*

Актуальность исследования

Казахстан является многолетней миграционной точкой, привлекающей мигрантов из близлежащих стран, таких как Узбекистан, Таджикистан, Киргизия и Россия. Эти миграционные потоки имеют важное значение для демографической структуры Казахстана и его трудового рынка. Мигранты часто приезжают в Казахстан в поисках работы и лучших экономических перспектив. Их участие на рынке труда оказывает влияние на занятость, заработные платы и конкуренцию среди рабочей силы. Казахстан также привлекает высококвалифицированных специалистов из-за роста своей экономики и развития отраслей, таких как нефть и газ, металлургия и инфраструктура. Это может способствовать обмену знаниями и опытом, но также влияет на рынок труда.

Цель исследования

Целью исследования является оценка воздействия мигрантов на рынок труда Казахстана, включая их роль в сфере занятости, уровень заработной платы, конкуренцию на рынке и т.д.

Материал и методы исследования

Изучением вопросов, посвященных миграционным процессам в Казахстане и их влиянию на рынок труда, занимались такие ученые как Г.К. Курманова, А.А. Ким, Б.А. Уразова, Б.Б. Суханбердина, Е.С. Сыздыкбеков и др.

Методами исследования являются: метод кейс-исследования, метод теоретического и практического анализа, метод сравнительного анализа.

Результаты исследования

Миграционные процессы оказывают значительное влияние на рынок труда в Казахстане, как и в любой другой стране. Казахстан является крупной страной в Центральной Азии, и он имеет разнообразные миграционные потоки, влияющие на его экономику и рынок труда. Можно выделить следующие основные аспекты миграционных процессов в Казахстане и их воздействия на рынок труда:

1. Трудовая миграция. Казахстан привлекает рабочую силу из соседних стран, таких как Узбекистан, Киргизия и Таджикистан. Рабочие мигранты приезжают в Казахстан в поисках лучших возможностей для трудоустройства и заработка денег. Это может создавать конкуренцию на рынке труда, особенно в низкооплачиваемых секторах, но также может помогать в удовлетворении потребности в рабочей силе в некоторых отраслях.

2. Квалифицированные мигранты. Казахстан также привлекает квалифицированных специалистов и специалистов высокого уровня из-за рубежа. Это может способствовать развитию отраслей, требующих высококвалифицированных кадров, таких как наука, технологии и медицина.

3. Эмиграция казахстанцев. Некоторые казахстанцы также эмигрируют за границу в поисках лучших трудовых и экономических условий. Это может снижать доступность местных рабочих сил и потенциально оказывать воздействие на рынок труда в некоторых секторах.

4. Миграция в города. Многие мигранты, как внутренние, так и международные,

стремятся к городам Казахстана, таким как Алматы и Нур-Султан (бывший Астана). Это может создавать давление на жилищный рынок и инфраструктуру, но также предоставлять новые возможности для развития городской экономики и рынка труда.

5. Влияние на заработную плату. Миграционные процессы могут оказывать влияние на уровень заработной платы в некоторых отраслях. Например, в низкооплачиваемых секторах за счет прихода недорогой рабочей силы из других стран может снижаться уровень оплаты труда для местных работников [1, с. 10].

Для Казахстана важно разрабатывать соответствующую миграционную политику, которая учитывала бы потребности рынка труда и обеспечивала сбалансированное использование мигрантов и местных рабочих сил. Также необходимо обеспечить социальную защиту мигрантов и интеграцию в общество, чтобы смягчить возможные негативные последствия миграции на рынок труда и экономику страны.

Нацеленность национальной политики Республики Казахстан в области миграции определяется следующим образом:

- В сфере внешней миграции акцент делается на поощрении этнической репатриации (оралманов) и привлечении квалифицированных мигрантов.

- В области внутренней миграции фокусируется на решении проблемы перераспределения населения в различных регионах в соответствии с экономическими потребностями и демографической ситуацией в регионах.

- Для реализации данной политики устанавливаются фиксированные квоты. Оралманы, возвращающиеся в страну в рамках этих квот, могут рассчитывать на различные стимулы, включая оплату расходов по переселению, предоставляемую государством, а также другие финансовые льготы.

- Всем оралманам гарантируется доступ к пенсионным, социальным страховым и социальным пособиям в зависимости от бюджетных возможностей. Они также имеют право на образование, включая возможность получения профессионального и высшего образования, а также поддержку при поиске работы и доступ к земельным ресурсам.

В целом, национальная миграционная политика Казахстана стремится сбалансировать потоки мигрантов, обеспечивая поддержку и стимулирование тех, кто возвращается в страну в рамках установленных квот, и учитывая

разнообразные потребности этнической и рабочей миграции.

Главными регионами, в которых происходит приток населения, являются следующие: города Алматы, Астана и Шымкент, а также Алматинская, Мангистауская и Карагандинская области. Казахстан выделяется среди ограниченного числа стран, провозглашающих и реализующих этническую миграционную политику. Эта политика направлена на обеспечение всесторонней поддержки иммиграции лиц казахской национальности в Республику Казахстан, включая организацию их переселения, создание новых рабочих мест и предоставление социальной помощи оралманам [2, с. 230].

Мигранты специализируются в разнообразных отраслях. По оценкам, почти треть из них занята в строительной сфере, еще одна треть работает в сфере услуг бытового обслуживания, такой как общественное питание, а также промышленности, малом бизнесе и услугах по ремонту домов. Оставшаяся треть мигрантов занята в сельском хозяйстве.

По оценкам ООН, в Казахстане насчитывается около 3,5 миллиона мигрантов, охватывая разнообразные причины миграции. Эта оценка включает в себя как возвращение оралманов, так и миграцию, которая осуществляется по личным, туристическим или образовательным целям, а также как часть потока регулярных и нерегулярных иммигрантов. Казахстан занимает третье место среди стран СНГ по количеству принимаемых мигрантов, уступая только России, где проживает около 11,9 миллиона мигрантов, и Украине с пятью миллионами мигрантов.

Казахстанское законодательство рассматривает трудовую миграцию как временное пребывание, которое регулируется разрешениями на работу и ограничивает продолжительность профессиональной деятельности в контексте миграции. Казахстан классифицирует трудовых мигрантов на четыре основные категории:

- Иностранцы рабочие-иммигранты, которые прибывают в Казахстан для трудоустройства.

- Бизнес-иммигранты, которые прибывают в Казахстан с целью создания собственного бизнеса.

- Сезонные иностранные рабочие, которые приезжают в Казахстан для выполнения временных работ в зависимости от сезонных условий или других факторов в течение

определенного периода, который не превышает одного года.

- Рабочие-иммигранты, проживающие в Казахстане и работающие в домашних условиях для отдельных лиц после получения соответствующего разрешения [3, с. 83].

Выводы

Страны, которые привлекают трудовые ресурсы из-за границы, стремятся уменьшить затраты на рабочую силу на своем внутреннем рынке. Это позволяет им снижать издержки производства и повышать конкурентоспособность своей собственной промышленности. В то время как приток иммигрантов благоприятно влияет на внутренний спрос на товары и услуги, стимулируя создание дополнительных рабочих мест. Также привлечение высококвалифицированных специалистов в страну позволяет экономить ресурсы, которые ранее были бы затрачены на обучение и подготовку квалифицированных кадров. Страны, которые сталкиваются с уменьшением рождаемости и

старением населения, а также сокращением численности экономически активного населения через трудовую миграцию, имеют возможность, используя систему налогов, решать проблемы пенсионного обеспечения собственных граждан и выполнения социальных обязательств государства.

Литература

1. Садовская Е.Ю. Международная миграция в Казахстане в период суверенитета / Е.Ю. Садовская // Казахстан Спектр: науч. журн. – 2016. – № 1. – С. 7-42.
2. Сыздыкбеков Е. Внешняя трудовая миграция как фактор развития рынка труда в Республике Казахстан // Вестник Карагандинского университета. – № 4(108). – 2022. – С. 227-234.
3. Курманова Г.К., Ким А.А., Суханбердина Б.Б., Уразова Б.А. Тенденции современных процессов финансирования образования в Республике Казахстан // Вестник университета «Туран». – 2019. – № (3). – 81-85.

Zhanerke Daulet

master's student,

Inner Mongolia Normal University, China, Hohhot

MIGRATION PROCESSES IN KAZAKHSTAN AND THEIR IMPACT ON THE LABOR MARKET

Abstract. *The study is devoted to the analysis and characteristics of migration processes in Kazakhstan and their impact on the labor market. The article also outlines the main aspects of the national policy of the Republic of Kazakhstan in the field of migration. In addition, the main regions in which the influx of population is occurring are noted. The author presents a classification of labor migrants into four main categories in Kazakhstan.*

Keywords: *Kazakhstan, migration, labor market, employment, wages.*

МЕЗЕНЦЕВ Дмитрий Андреевич
эксперт по развитию и управлению бизнесом,
Новый сибирский институт, Россия, г. Новосибирск

СПОСОБЫ РАЗВИТИЯ СОБСТВЕННЫХ НАВЫКОВ И ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ТРАНСЛИРОВАНИЯ ЗНАНИЙ СВОИМ СОТРУДНИКАМ

Аннотация. В настоящей статье автор рассматривает вопрос о развитии базовых компетенций профессионального и личностного характера у опытного специалиста в области продаж и наружной рекламы. Работа содержит анализ научных источников и обобщение практического опыта относительно формирования навыков категорий «soft» и «hard» в условиях современного мира, где необходимо постоянное расширение знаний и приобретение новых умений для достижения профессиональных результатов. Работа включает в себя авторские методы развития тех навыков и умений, которые необходимы специалисту в сфере бизнеса, продаж и рекламной деятельности. Автор также повествует о том, как передавать свой опыт и транслировать знания сотрудникам через наставничество, дискуссии и другие способы взаимодействия. Описанная система по расширению профессиональных компетенций в бизнес-индустрии и продаж может быть использована в практической деятельности, как молодыми специалистами, так и опытными руководителями.

Ключевые слова: профессиональные компетенции, soft skills, hard skills, компетенции 4К, передача опыта, наставничество, мозговой штурм.

На сегодняшний день человек находится в ситуации, когда информация, представленная в большом объеме, обновляется крайне быстро, а ее качество далеко не всегда находится на высоком уровне. В условиях глобального мира информационного общества каждому специалисту необходимо уметь работать с большим количеством данных, анализировать профессиональные тенденции, синтезировать имеющий опыт специалистов. Детерминируется это тем фактом, что на рынке труда конкурентоспособным является тот сотрудник, который обладает спектром компетенций 4К: кооперация, коммуникация, креативность и критическое мышление. Все представленные компетенции, а в особенности умение критически мыслить, выступают фундаментом профессионального развития в XXI веке. Сфера продаж и рекламы, а также бизнес-индустрия не являются исключением [1].

Тотальная информатизация всех процессов внутри корпораций и компаний в рамках продвижения товаров и услуг, трансформация рекламных тенденций и подходов к рекламной деятельности требуют от специалиста развития навыков и умений, которые в глобальном аспекте позволят организации реализовывать свою ценностно-ориентированную миссию и быть востребованной для потребителя. На

данный момент такие навыки подразделяются на категории soft и hard – типы компетенций, овладение которыми происходит одновременно и систематически, однако имеет определенную специфику. Рассмотрим этот вопрос более подробно применительно к траектории развития специалиста в области продаж, рекламы и бизнес-индустрии.

Hard skills

Профессиональных навыков специалиста по продажам и рекламе, развитию бизнеса существует большое количество, но к базовым относятся [3]:

- Знание специфики продаваемых продукта или услуги: специалисту необходимо быть в контексте продукта для того чтобы выстроить стратегию его продвижения, спрогнозировать реакцию потребителя на продукт.
- Знание CRM-системы: информатизация процессом продаж позволяет в более короткий срок достичь поставленной цели, поэтому освоение CRM необходимо каждому специалисту в этой области.
- Умение выстраивать деловую коммуникацию: данная компетенция смежна с «мягкими» навыками, однако ее специфика связана с тем, что деловое взаимодействие имеет определенные стратегии, методы, которыми должен овладеть продавец или рекламщик.

- Навык проспектинга: специалист должен уметь привлекать клиентов через продвижение товаров и услуг.

- Навыки работы с лидами, реферальным маркетингом, процессом взаимодействия с клиентом от начала до закрытия продаж: это специфические навыки специалиста по продажам и рекламе, которые и составляют «ядро» всех профессиональных задач в данной области.

Как известно, развитие *hard skills* – длительный, бесконечный процесс, так как на сегодняшний день методы, инструменты продаж, рекламы и развития бизнеса постоянно обновляются. Для того чтобы развивать данную категорию навыков следует прибегать к нескольким методам, позволяющим расширить профессиональные компетенции, а именно:

1. *Метод насмотренности*. Этот метод позволяет посредством развития умения анализировать, синтезировать информацию, умения наблюдать и рефлексировать приобретать компетенцию, связанную с навыком отделять успешное от неуспешного, продающее от не продающего, эффективное от безрезультативного и т.п. Насмотренность приобретается за счет знакомства с разными секторами рынка и сегментами продаж, посредством анализа имеющегося опыта компаний на рынке.

2. *Метод long-study*. Данный метод предполагает формирование внутренней установки на постоянное обучение в разных формах: курсы повышения квалификации, участие в конференциях и вебинарах, практическая деятельность в организации, корпоративное обучение, чтение книг – все это позволяет специалисту быть в постоянном контексте, быть в курсе всех тенденций в сфере продаж и маркетинга. Важно уточнение: обучение должно быть постоянным вне зависимости от уровня компетенций личности.

3. *Метод разбора ошибок*. Метод подразумевает использование SWOT-анализа и системы SMART-задач, когда специалист изучает кейсы успешных компаний и тех, кто не смог стать конкурентоспособным на рынке. Важно анализировать те возможности и угрозы, те задачи, которые были актуальны для организаций в тот момент. Особенно важно после продуктивного анализа проецировать опыт на реалии сегодняшнего времени, находить собственные ошибки и разрабатывать стратегии по их нивелированию.

4. *Метод constant interaction*. Вне зависимости от того, опытный вы или молодой специалист, для постоянного развития профессиональных навыков необходимо быть в специфике области через взаимодействие с наставниками, коучами, коллегами. Это возможно реализовать через посещение конференций, участие в различных профессиональных мероприятиях, активную командную работу, через обучение.

5. *Метод межязыкового подхода*. В глобальном мире рамки государств в аспекте культуры, нации, языка постепенно стираются. Международным языком является английский – это означает, что опыт многих компаний, описанный в книгах, статьях и научных работах транслируется именно на иностранном языке. Для того чтобы впитывать мировой опыт в сфере продаж, рекламы и бизнеса необходимо овладеть межязыковым подходом к восприятию информации. Все достаточно просто – каждому специалисту в XXI стоит изучать английский язык для расширения путей получения информации. В ситуации, если вы работаете с конкретной культурой или страной – лучше всего учить язык этого государства.

Soft skills

Эта группа навыков может быть определена как система человеческих способностей, которые приобретаются в течение жизни человека, связаны с техникой выполнять обычные задачи, общаться с людьми. *Soft skills* переплетаются с современной моделью компетенций 4К, о которых говорилось выше (кооперация, коммуникация, креативность, критическое мышление). Действительно, специалисту в области бизнеса, продаж или рекламы важно [5]:

- Обладать развитой системой коммуникативных навыков для эффективного взаимодействия с клиентами, коллегами, наставниками, руководителями (коммуникация).

- Уметь быть членом команды, принимать коллективные цели, выполнять определенную роль, принимать опыт и делиться им (кооперация).

- Быть склонным к генерации идей посредством развитого воображения, нестандартного образа мысли (креативность).

- Уметь воспринимать информацию критически, выполнять глубокий анализ той или иной ситуации, отмечая положительные и отрицательные стороны, выбирать из множества имеющихся стратегий единственно верную (критическое мышление).

Способы развития «мягких» навыков могут быть в целом трансформированы в ценностную траекторию развития личности, ее мировоззрения. Это детерминируется тем, что данная группа навыков неразрывно связана с личностными структурами и особенностями человека. Так или иначе, *soft skills* следует развивать за счет следующих методов:

1. *Метод role reversal*. Развитие навыка коммуникации и кооперации может быть более эффективным, если специалист будет выступать в рамках реализации того или иного проекта в разных ролях: как ученик, как наставник, как наблюдатель. Это позволяет профессионалу быть более гибким, открытым к изменениям и коммуникации, а также развивать умение адаптироваться в разных рабочих ситуациях.

2. *Метод multi-multi*. Критическое мышление необходимо каждому специалисту сферы продаж, рекламы и бизнеса для выбора методов, стратегий, принятия верных решений. Развитие этой компетенции эффективно за счет приема: выберите кейс, проблемную ситуацию, феномен на рынке, а после рассмотрите отрицательные и положительные стороны явления, проанализируйте ситуацию с позиций потребителя или производителя и т.п. Это позволяет видеть вещи с разных сторон, стать специалистом с нестандартным образом мысли.

3. *Метод keep yourself*. Сфера продаж, рекламы, бизнеса относится к системе «человек – человек». Данная система требует от специалиста постоянной эмоциональной включенности в процессы, готовности быть хорошим собеседником, коллегой, а иногда и житейским психологом. Это обуславливает актуальность вопроса об эмоциональном выгорании специалистов в области маркетинга и бизнеса. Для того чтобы снизить риски профессиональных деформаций необходимо развивать в себе умение взаимодействовать не только с окружающими людьми, но и самим собой. Этого можно достичь посредством разных способов: личная психотерапия, медитации, четкий режим труда и отдыха, хобби.

Как известно, развитие любой компании базируется на командной работе, ведь в единственном числе практически невозможно продвинуть идею стартапа и реализовать бизнес-процессы [2]. Именно по причине этого любому опытному специалисту необходимо передавать уже приобретенные навыки специалистами, у которых те или иные компетенции не развиты и имеются профессиональные

дефициты. Чем обуславливается важность этого аспекта? Во-первых, посредством передачи опыта и знаний специалист может сформировать идейную команду, которая будет идти за лидером и достигать поставленных целей в индивидуальной работе и групповом взаимодействии. Во-вторых, умение транслировать собственные знания позволяет профессионалу совершенствовать уже имеющиеся навыки через рефлексию проведенной наставнической деятельности. В-третьих, взаимодействие с молодыми специалистами позволяет опытному руководителю понять мотивационные и ценностные контексты нового поколения, дает возможность также приобрести опыт. В этой связи актуальным становится вопрос: как передавать навыки, знания сотрудникам? Существует несколько основных путей трансляции компетенций и умений коллегам, к ним относятся:

1. *Наставничество*. Опытный специалист как наставник способен вдохновлять, формировать у специалистов сферы продаж, рекламы и бизнеса положительные профессиональные установки, оказывать положительное воздействие с одновременной передачей практического опыта и демонстрацией собственного пути преодоления дефицита компетенций. Наставничество в большинстве случаев может быть организовано в три фундаментальных этапа [4]:

- *Прогностический этап*. На данном этапе наставник и специалист определяют, в какой «точке» старта они находятся, описывают и наглядно отражают желаемую «точку» развития. Наставник, будто психолог, работает с запросом специалиста. На этом же этапе обсуждаются права и обязанности каждого субъекта процесса наставничества.

- *Практический этап*. В рамках представленного этапа осуществляется непосредственная реализация плана «роста» специалиста. Этот же этап включает активный процесс адаптации специалиста в процессе практической деятельности. Наставник на данном этапе корректирует методы работы специалиста, дает оценку навыкам и умениям. За счет поддержки и активного взаимодействия с наставником продавец приобретает новые формы, способы работы, осваивает новейшие компетенции.

- *Аналитический этап*. Заключительный этап предполагает рефлексию совместной деятельности, оценку процесса прохождения

адаптационного периода специалистом. Наставник вместе с подопечным оценивают прогресс развития, выделяют слабые и сильные стороны совместной работы. Важно, чтобы и каждый из субъектов наставничества провел самостоятельно рефлексию его индивидуальной деятельности.

2. *Методы «мозговой штурм», «активная дискуссия», «круглый стол».* Для того чтобы сотрудники приобретали те навыки и умения, которыми обладает руководитель, необходимо на постоянной основе организовывать активную, дискуссионную деятельность внутри организации. Специалисту стоит выделить день, когда будет организован круглый стол или мозговой штурм для решения проблемного кейса, ситуации или разработки стратегии продвижения товара или услуги. Важно, чтобы профессионал первоначально предлагал сотрудникам самостоятельно найти решения той или иной проблемы, а после, через призму собственного опыта предложил стратегию выхода из проблемной ситуации. В рамках данного метода важна рефлексия: специалист наглядно рассказывает, как пришел к такому решению, а сотрудники фиксируют это письменно или устно. Также после такой работы можно предложить сотрудникам домашнее задание с разработкой стратегии по продвижению товара или реализации рекламной кампании.

3. *Метод делегирования ценностей.* Ранее говорилось о таком методе передачи знаний сотрудником как наставничество. Однако зачастую случается так, что опытный специалист имеет плотный график работы, что не способен выступать для каждого сотрудника как наставник. Именно поэтому при расширении организации и экспансии производственных процессов необходимо прибегать к методу делегирования ценностей с целью формирования команды, которая будет обучать «новичков» в продажах и рекламе. Реализация данного метода начинается с малого, в первую очередь, с личного, вашего наставничества и развития корпоративной культуры. Более того, для делегирования ценностей необходимо корпоративное обучение, формирование благоприятной hr-среды, постоянное проговаривание и фиксирование ценностей, миссии компании. В этой связи важно сказать о том, что опытному специалисту необходимо учиться делегировать полномочия на менее опытных, но

мотивированных, имеющих определенный ряд компетенций сотрудников. Команда-то, что позволит сделать процесс транслирования знаний и умений более масштабным, коммуникативно-ориентированным.

Развитие hard и soft skills – неотъемлемая часть профессионального становления специалиста в области бизнеса, продаж и рекламной деятельности. Представленные авторские методы развития навыков данных категорий позволят молодым и опытным специалистам более эффективно расширять спектр профессиональных компетенций, а описанные пути передачи опыта и транслирования знаний сотрудникам предоставляют руководителям возможность масштабировать процесс продаж и рекламы, формировать идейную команду, которая будет развивать компанию и реализовывать бизнес-идеи на современном рынке.

Литература

1. Белоконева А. М. Роль soft skills и hard skills в профессиональном и карьерном развитии сотрудников / А. М. Белоконева, М. В. Бугаева // Научная весна – 2022: Экономические науки, Шахты, 21 марта 2022 года. – Шахты: Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ в г. Шахты, 2022. – С. 30-35.
2. Денисов, А. Ф. «Мягкие» и «жесткие» качества лидера компании / А. Ф. Денисов, В. С. Цыбова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. – 2018. – Т. 17, № 3. – С. 275-296.
3. Магомаева Э. Р. Роль soft skills и hard skills в профессиональном развитии менеджеров / Э. Р. Магомаева // Актуальные проблемы общества, экономики и права в контексте глобальных вызовов: Сборник материалов VI Международной научно-практической конференции, Москва, 20 декабря 2021 года. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью «Институт развития образования и консалтинга», 2021. – С. 122-126.
4. Осин Д. К. Ценный ресурс наставничества / Д. К. Осин // Личные продажи.
5. Чуланова О. Л. Развитие мягких навыков (soft skills) руководителей в соответствии с целевой моделью компетенций / О. Л. Чуланова // Материалы Афанасьевских чтений. – 2017. – № 4(21). – С. 45-55.

MEZENTSEV Dmitrii Andreevich

expert on business development and management,
New Siberian Institute, Russia, Novosibirsk

WAYS TO DEVELOP YOUR OWN SKILLS AND EFFECTIVE METHODS OF TRANSMITTING KNOWLEDGE TO YOUR EMPLOYEES

Abstract. *In this article the author considers the issue of development of basic competencies of professional and personal skills of an experienced specialist in the field of sales and outdoor advertising. The work contains the analysis of scientific sources and generalization of practical experience regarding the formation of skills of "soft" and "hard" categories in the conditions of the modern world, where it is necessary to constantly expand knowledge and acquire new skills to achieve professional results. The work includes the author's methods of developing those skills and abilities that are necessary for a specialist in business, sales and advertising activities. The author also describes how to share experience and transfer knowledge to employees through mentoring, coaching and other ways of interaction. The outlined system of expanding professional competencies in business and sales can be used in practice by both young specialists and experienced managers.*

Keywords: *professional competencies, soft skills, hard skills, competencies 4K, transfer of experience, mentoring, brainstorming.*

ПЯТКОВА Наталья Викторовна

старший преподаватель кафедры истории и управления персоналом,
Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации имени
Главного маршала авиации А.А. Новикова, Россия, г. Санкт-Петербург

КРУГЛОВ Константин Сергеевич

магистрант, Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации
имени Главного маршала авиации А.А. Новикова, Россия, г. Санкт-Петербург

АНАЛИЗ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА НА ПРЕДПРИЯТИИ АО «ОДК-КЛИМОВ» КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КОМПАНИИ, НАПРАВЛЕННОЙ НА РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

***Аннотация.** Данная статья посвящена процессу совершенствования системы кадрового резерва. Данная статья исследует опыт применения методик кадрового резерва через предоставление возможности профессионального обучения и повышения квалификации прямо на предприятии. Представленный опыт может служить примером для других предприятий, которые заинтересованы повысить мотивацию своего персонала с целью улучшения продуктивности и обеспечения экономической стабильности и создания условий для личностного роста и развития сотрудников, что способствует общему успеху предприятия.*

***Ключевые слова:** кадровый резерв, обучение, повышение квалификации, подготовка кадров, управление персоналом, совершенствование, АО «ОДК-Климов».*

Кадровый резерв можно рассмотреть, как стратегически важную систему в организации, нацеленную на развитие и подготовку перспективных сотрудников для будущего занятия ключевых позиций. Основной целью кадрового резерва является обеспечение стабильности и высокой квалификации кадровой базы организации на долгосрочной перспективе [1].

Процесс формирования кадрового резерва обычно состоит из нескольких этапов:

1. На первом этапе процесса формирования кадрового резерва организация выставляет критерии, которые будут использоваться для выявления потенциально перспективных сотрудников. Такие критерии включают в себя различные факторы, такие как рабочая производительность, способность к лидерству, мотивация, адаптивность и другие. После чего сотрудники, отвечающие этим установленным критериям, подвергаются процедуре оценки потенциала.

2. Выбор кандидатов: после проведения оценки и получения объективных результатов, выбираются сотрудники, обладающие наибольшим потенциалом для занятия ключевых руководящих позиций в будущем. Эти

сотрудники становятся частью кадрового резерва компании.

3. Развитие и обучение: сотрудникам, включенным в кадровый резерв, предоставляются дополнительные образовательные программы, тренинги, семинары и другие инициативы, направленные на развитие и совершенствование их навыков и компетенций. Кроме того, они могут воспользоваться менторской поддержкой со стороны опытных руководителей компании.

4. Ротация и опыт работы: сотрудникам, включенным в кадровый резерв, предоставляется возможность для работы в разных отделах компании или даже филиалах. Такой опыт помогает сотрудникам приобрести разносторонний опыт, развить навыки межфункционального взаимодействия и получить более глубокое понимание работы организации в целом.

5. Отслеживание и оценка: Процесс отслеживания и оценки продолжается на протяжении всего времени пребывания сотрудников в кадровом резерве. Это позволяет компании понять, какие сотрудники подходят для занятия конкретных руководящих позиций и готовы ли они к большим вызовам и ответственности.

6. Процесс ротации на руководящие должности: Когда наступает время, компания осуществляет ротацию сотрудников из кадрового резерва на ключевые руководящие должности в соответствии с их потенциалом и готовностью к новым вызовам.

Использование кадрового резерва, дает возможность организации эффективно управлять своими кадровыми ресурсами и разрабатывать долгосрочные стратегии для подготовки и развития перспективных талантов. Такой подход способствует обеспечению стабильности и успешному развитию предприятия в долгосрочной перспективе [2].

Кадровый резерв в АО «ОДК-Климов» является одним из важнейших и успешных кадровых резервов среди авиационных предприятий. Организация активно работает над формированием молодежного кадрового резерва, для обеспечения непрерывного развития и успешной деятельности. Программа формирования молодежного кадрового резерва в компании основана на применении современных методов управления персоналом и проводится ежегодно. Процесс создания кадрового резерва включает в себя этапы, такие как отбор перспективных, молодых специалистов, их обучение, развитие, а также планирование и управление их будущей карьеры в организации.

Основной формирования кадрового резерва в АО «ОДК-Климов» является обеспечение организации квалифицированными специалистами, которые готовы занять ключевые позиции. Кроме того, данный процесс способствует улучшению навыков в управлении и развитию внутренней мотивации у молодых специалистов. Обучение и развитие членов кадрового резерва в АО «ОДК-Климов» осуществляются с использованием современных методов и программ, таких как стратегический менеджмент, программное управление проектами и другие.

Благодаря успешной реализации формирования кадрового резерва АО «ОДК-Климов» стабильно имеет в наличие высококвалифицированные кадры, способные эффективно решать задачи и обеспечивать долгосрочное развитие компании. Активное формирование кадрового резерва является одной из стратегических приоритетов организации, направленных на обеспечение устойчивости и успешное развитие предприятия в будущем [8].

Программа формирования кадрового резерва включает несколько этапов [8]:

1. Отбор кандидатов: Молодые специалисты, проявившие высокий потенциал и мотивацию для долгосрочной карьеры в компании, принимают

2. Участие в конкурсном отборе. Отбор проводится с использованием современных HR-технологий, включая оценку компетенций, тестирование и собеседования.

3. Обучение и развитие: Выбранные кандидаты проходят специальную программу обучения и развития, которая включает в себя различные модули и тренинги. В ходе обучения уделяется внимание развитию профессиональных и лидерских навыков, а также пониманию стратегических приоритетов компании.

4. Планирование карьеры: Каждому участнику программы формирования кадрового резерва разрабатывается индивидуальный план развития и карьеры. Планирование происходит с учетом потребностей компании и амбиций кандидата. Карьерный путь может включать повышение по службе, переход на руководящие должности или специализацию в определенной области.

Программа по формированию кадрового резерва в АО "ОДК-Климов" способствует развитию молодежного предпринимательства. Участникам предоставляются возможность для осуществления собственных проектов, внедрения инноваций и приобретения опыта работы в разнообразных структурных подразделениях организации. Результаты программы формирования кадрового резерва является положительным по всем показателям. Участники программы успешно проходят этапы развития и занимают ключевые должности внутри компании. Они обладают высоким уровнем квалификаций, способностью принимать стратегические решения и активно способствуют достижению целей организации.

Кадровый резерв в АО "ОДК-Климов" является ключевым фактором в обеспечении долгосрочного успешного функционирования предприятия. Кадровый резерв способствует сохранению конкурентоспособности компании, привлечению и удержанию выдающихся профессионалов, а также обеспечивает стабильность в условиях перемен.

В АО «ОДК-Климов» используется разнообразная система обучения, ориентированная на развитие и улучшение профессиональных умений сотрудников. Организация предоставляет обширный спектр образовательных программ и организует разнообразные учебные

мероприятия, например курсы, тренинги и мастер-классы. Основным фактором, который ставит АО «ОДК-Климов» выше других организаций на рынке, является использование современных технологий, онлайн-обучения и доступ к электронным образовательным ресурсам. Сотрудники АО «ОДК-Климов» имеют возможность постоянно повышать свою профессиональную квалификацию, осваивать новые навыки и получать необходимые знания для успешной работы. Компания поддерживает инициативы самообучения и развития сотрудников, что способствует их росту и достижениям [8].

Благодаря такой системе обучения в АО «ОДК-Климов» создается подходящая образовательная среда, которая способствует профессиональному росту и развитию компетенций персонала. Такая система основана на идее постоянного обучения и развития сотрудников. Давайте рассмотрим более подробно некоторые аспекты этой системы:

1. Обучающие программы: Компания предоставляет различные обучающие программы, охватывающие различные области, такие как технические навыки, менеджмент, мягкие навыки и т.д. Эти программы могут включать как внутренние тренинги и курсы, проводимые специалистами компании, так и сотрудничество с внешними образовательными учреждениями.

2. Онлайн-обучение и электронные ресурсы: Сотрудники имеют доступ к онлайн-платформам и электронным ресурсам, где они могут получать знания и проходить обучающие курсы на своем собственном темпе. Это позволяет гибко организовывать обучение и получать доступ к актуальной информации.

3. Тренинги и мастер-классы: Компания проводит различные тренинги и мастер-классы, которые помогают сотрудникам развивать конкретные навыки или осваивать новые технологии. Это может быть как внутренняя экспертная поддержка, так и приглашение внешних тренеров и специалистов.

4. Коучинг и наставничество: Компания успешно применяет коучинг и наставничество для развития сотрудников. Это позволяет им обмениваться опытом, получать руководство и поддержку со стороны опытных коллег и экспертов в своей области.

5. Внутренний рост: АО «ОДК-Климов» активно поддерживает внутренний рост

сотрудников, предоставляя возможности для повышения квалификации, перехода на новые должности и выполнения более ответственных задач. Карьерное развитие является важной составляющей системы обучения.

6. Система обучения в АО «ОДК-Климов» строится с учетом потребностей и целей сотрудников, а также текущих требований и тенденций в отрасли. Она помогает повысить профессиональную компетентность, инновационность и результативность работы сотрудников компании.

Литература

1. Алиев И.М., Михайленко Е.Д. Кадровый резерв как стратегический инструмент развития бизнеса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. - 2016. - № 3. - С. 87-91.

2. Акчурин М.Р. Повышение эффективности управления авиапредприятием на основе совершенствования методов, средств и моделей управления авиационным персоналом. Автореферат [Электронный ресурс] - https://spbguga.ru/files/Avtoreferat_Akchurin.pdf (дата обращения: 04.05.2023)

3. Камардина И.С., Поворина Е.В. Работа с кадровым резервом в интересах повышения эффективности деятельности организации // Новое поколение. - 2017. - № 13. - С. 218-223.

4. Иванова М.О. Перспективы развития образовательных технологий при подготовке специалистов авиационного персонала. Статья [Электронный ресурс] – Режим доступа: - https://www.researchgate.net/publication/337200774_Perspektivy_razvitiya_obrazovatelnyh_tehnologij_pri_podgotovke_specialistov_aviacionnogo_personala (дата обращения: 01.05.2023)

5. Копкова Е.С., Белкин И.О. Анализ стратегий управления кадровым резервом в современных компаниях. – 2019 - №42. – С. 37-48

6. Павлова К.А., Сметанин А.Г. Трудовые ресурсы предприятия: сущность и методика их анализа // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2016. - № 12-9. - С. 134-136..

7. Чечко Н.А. Формирование трудовых ресурсов и эффективность их использования // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. - 2015. - № 8. - С. 150-153.

8. Портал авиационного учебного центра АО «ОДК-Климов». [Электронный ресурс] - <https://www.klimov.ru/training/aviation-training-centre/> (дата обращения: 05.05.2023)

PYATKOVA Natalia Viktorovna

Senior Lecturer of the Department of History and Personnel Management,
St. Petersburg State University of Civil Aviation named after Chief Marshal
of Aviation A.A. Novikov, Russia, St. Petersburg

KRUGLOV Konstantin Sergeevich

Master's student, St. Petersburg State University of Civil Aviation
named after Chief Marshal of Aviation A.A. Novikov, Russia, St. Petersburg

**ANALYSIS OF THE PERSONNEL RESERVE AT THE ENTERPRISE
OF JSC "UEC-KLIMOV" AS A STRATEGIC SYSTEM
OF THE COMPANY AIMED AT PERSONNEL DEVELOPMENT**

Abstract. *This article is devoted to the process of improving the personnel reserve system. This article explores the experience of applying the methods of the personnel reserve through the provision of opportunities for professional training and advanced training directly at the enterprise. The presented experience can serve as an example for other enterprises that are interested in increasing the motivation of their personnel in order to improve productivity and ensure economic stability and create conditions for personal growth and development of employees, which contributes to the overall success of the enterprise.*

Keywords: *personnel reserve, training, advanced training, personnel training, personnel management, improvement, JSC "UEC-Klimov".*

ПЯТКОВА Наталья Викторовна

старший преподаватель кафедры истории и управления персоналом,
Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации имени
Главного маршала авиации А.А. Новикова, Россия, г. Санкт-Петербург

КРУГЛОВ Константин Сергеевич

магистрант, Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации
имени Главного маршала авиации А.А. Новикова, Россия, г. Санкт-Петербург

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА –
АСПЕКТ СТАБИЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Аннотация.** Данная статья посвящена процессу совершенствования системы кадрового резерва. Она исследует опыт применения методик кадрового резерва через предоставление возможности профессионального обучения и повышения квалификации прямо на организации. Представленный опыт может служить примером для других предприятий, которые заинтересованы повысить мотивацию своего персонала с целью улучшения продуктивности и обеспечения экономической стабильности и создания условий для личностного роста и развития сотрудников, что способствует общему успеху предприятия.*

***Ключевые слова:** кадровый резерв, обучение, повышение квалификации, подготовка кадров, управление персоналом, совершенствование.*

Стабильность организации и укрепление его кадрового резерва взаимосвязаны и оказывают влияние друг на друга. Стабильность организации определяется его способностью справляться с внешними и внутренними факторами, функционировать и развиваться. Ключевым ресурсом для достижения стабильности являются компетентные и мотивированные сотрудники [1].

Совершенствование кадрового резерва можно рассматривать, как процесс подготовки квалифицированных кадровых ресурсов, способных занять ключевые позиции в организации. Кадровый резерв включает в себя сотрудников, прошедших специальную подготовку и активно развивающих свои навыки и знания, чтобы успешно работать на руководящих должностях.

Совершенствование кадрового резерва способствует стабильности организации, поскольку:

1. Обеспечивает гибкий переход высококвалифицированных сотрудников в ключевые позиции, что позволяет предприятию сохранить эффективность своей работы и минимизировать риски, связанные с отсутствием опытных сотрудников на ключевых должностях.

2. Повышает мотивацию и лояльность сотрудников, поскольку они видят перспективы роста и развития внутри организации. Сотрудники, зная, что их труд и качество работы может привести к возможности воспользоваться перспективными возможностями, будут больше вкладываться в свою работу и станут более преданными компании.

3. Уменьшает зависимость предприятия от внешних факторов, связанных с наймом новых сотрудников на руководящие или высококвалифицированные позиции. При наличии кадрового резерва организация может быстро реагировать на изменения внутренней и внешней среды без значительной потери производительности.

Отсюда следует, что стабильность предприятия и совершенствование кадрового резерва взаимосвязаны и считаются ключевыми факторами для успешной деятельности организации. Развитие кадрового резерва помогает обеспечить стабильность на долгосрочной перспективе, а стабильность предприятия, в свою очередь, способствует улучшению кадрового резерва.

Организации в современных условиях рынка сталкиваются с быстрыми изменениями в бизнес-среде. Из чего следует, что для

конкурентоспособности и успешности, организации должны иметь сильный кадровый резерв.

Совершенствование кадрового резерва, в общем понимании рассматривается как, процесс, нацеленный на поиск, развитие и управление талантливыми сотрудниками, которые могут заменить ключевые позиции в организации в случае необходимости.

Фактором совершенствования кадрового резерва, который оказывает наибольшее влияние, является процесс поиска потенциальных кандидатов. Такой процесс может быть осуществлен путем использования различных методов, таких как внутреннее продвижение, поиск среди выпускников университетов, при помощи специализированных кадровых агентств, рекомендации от существующих сотрудников и других источников. Данный процесс должен являться систематическим и позволять компании идентифицировать людей с высоким потенциалом и готовностью к росту и развитию [3].

Одной из немаловажных элементов совершенствования кадрового резерва является развитие и подготовка потенциальных кандидатов на ключевые позиции. Данный процесс может включать в себя специализированные тренинги, программы повышения квалификации, стажировки или обучение на практике. Основным аспектом является определение необходимых навыков и знаний для успешной работы в организации и разработка соответствующих образовательных программ.

Помимо перечисленных до этого факторов, для наиболее эффективного развития кадрового резерва необходимо иметь систему оценки и мониторинга прогресса потенциальных кандидатов. Такая система может включать в себя регулярные оценки и обратную связь от руководителей, наставников, а также наблюдение за выполнением специальных задач и проектов. основополагающим моментом в этом случае, является наличие четких и объективных критериев оценки, чтобы обеспечить справедливость и прозрачность всего процесса.

Управление кадровым резервом подразумевает под собой непрерывный мониторинг и актуализацию. Организации должны быть гибкими и способными адаптироваться к меняющимся потребностям и требованиям рынка, регулярно пересматривая свой кадровый резерв.

Чаще всего включают в себя переоценку потенциала текущих кандидатов, поиск новых талантов и усовершенствование программ обучения и развития. В общем, совершенствование кадрового резерва – неотъемлемая часть стратегического управления персоналом. Такие действия позволяют организациям готовиться к переменам и обеспечивать стабильность и непрерывность в своей деятельности. Развитие и управление потенциальными кандидатами – ключевые инструменты, которые позволяют организациям преуспеть в динамичном и конкурентном бизнес-мире [7].

Методы, которые используются для совершенствования и стабилизации кадрового резерва, играют весомую роль в эффективном управлении персоналом в организации. Они нацелены на выявление и развитие сотрудников, способных занять ключевые позиции в будущем. Такие методы позволяют компании обеспечить стабильность и надежность своей кадровой базы в долгосрочной перспективе. Система оценки сотрудников и их потенциала дает возможность установить, кто из сотрудников уже обладает необходимыми навыками и потенциалом для продвижения в высшие должности, а также кто может быть дополнительно обучен и развит для занятия этих позиций. Оценка может быть основана на различных критериях, таких как результаты работы, лидерские качества, коммуникационные навыки и другие.

Использование, а также разработка разнообразных форматов обучения и развития для сотрудников помогает повысить их профессиональные навыки и компетенции. Такие методы включают в себя как внутренние образовательные программы, проводимые самой компанией, так и участие сотрудников во внешних тренингах и семинарах. Этот подход не только способствует обогащению знаний и навыков персонала, но и помогает выявить талантливых сотрудников, готовых к продвижению внутри компании. Создание разнообразных образовательных форматов позволяет организациям адаптироваться к разным предпочтениям и стилям обучения среди персонала, что способствует более эффективному развитию и повышению профессионального уровня сотрудников.

Такие формы как Онлайн-курсы и вебинары, уже давно являются основными в

современном мире. Данные форматы обучения и повышения квалификации позволяют сотрудникам самостоятельно изучать материалы и проходить обучение в удобное для них время. Онлайн-курсы и вебинары имеют несколько форм и могут быть, как синхронными (когда сотрудникам предоставляется возможность общаться и задавать вопросы преподавателю в режиме реального времени), так и асинхронными (когда сотрудники изучают материалы в своем собственном темпе и по своему расписанию). Это является немало важным аспектом, в современном мире, где у сотрудников нет дополнительного времени, для обучения и получения квалификаций и компетенций, которые помогут подниматься по карьерной лестнице и получить возможность находиться в кадровом резерве. Так же такой метод обучения, поможет сократить количество средств, выделяемых на обучение

Помимо методов обучения и повышения квалификации, на организации должна существовать системы развития, включающие быстрые сессии обучения, мастер-классы, мониторинг и стажировки. Такой тандем обучения и развития позволяют сотрудникам фокусироваться на конкретных навыках или областях знаний, и получать индивидуальное руководство от опытных специалистов.

Важно отметить, что выбор формата обучения и развития должен основываться на оценке потребностей и целей сотрудников, а также на анализе организационных потребностей. Правильно разработанный и реализованный план обучения и развития может значительно повысить качество работы сотрудников и их профессиональный рост.

Литература

1. Алиев И.М., Михайленко Е.Д. Кадровый резерв как стратегический инструмент развития бизнеса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. - 2016. - № 3. - С. 87-91.
2. Акчурина М.Р. Повышение эффективности управления авиапредприятием на основе совершенствования методов, средств и моделей управления авиационным персоналом. Автореферат [Электронный ресурс] - https://spbguga.ru/files/Avtoreferat_Akchurin.pdf (дата обращения: 04.05.2023)
3. Камардина И.С., Поворина Е.В. Работа с кадровым резервом в интересах повышения эффективности деятельности организации // Новое поколение. - 2017. - № 13. - С. 218-223.
4. Иванова М.О. Перспективы развития образовательных технологий при подготовке специалистов авиационного персонала. Статья [Электронный ресурс] – Режим доступа: - https://www.researchgate.net/publication/337200774_Perspektivy_razvitiya_obrazovatelnyh_tehnologij_pri_podgotovke_specialistov_aviacionnogo_personala (дата обращения: 01.05.2023)
5. Копкова Е.С., Белкин И.О. Анализ стратегий управления кадровым резервом в современных компаниях. – 2019 - №42. – С. 37-48.
6. Павлова К.А., Сметанин А.Г. Трудовые ресурсы предприятия: сущность и методика их анализа // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2016. - № 12-9. - С. 134-136.
7. Чечко Н.А. Формирование трудовых ресурсов и эффективность их использования // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. - 2015. - № 8. - С. 150-153.

PYATKOVA Natalia Viktorovna

Senior Lecturer of the Department of History and Personnel Management,
St. Petersburg State University of Civil Aviation named
after Chief Marshal of Aviation A.A. Novikov, Russia, St. Petersburg

KRUGLOV Konstantin Sergeevich

Master's student, St. Petersburg State University of Civil Aviation named
after Chief Marshal of Aviation A.A. Novikov, Russia, St. Petersburg

**IMPROVEMENT OF THE PERSONNEL RESERVE
IS AN ASPECT OF THE STABILITY OF THE ENTERPRISE**

Abstract. *This article is devoted to the process of improving the personnel reserve system. She explores the experience of applying the methods of the personnel reserve through the provision of professional training and professional development opportunities directly at the organization. The presented experience can serve as an example for other enterprises that are interested in increasing the motivation of their staff in order to improve productivity and ensure economic stability and create conditions for personal growth and development of employees, which contributes to the overall success of the enterprise.*

Keywords: *personnel reserve, training, advanced training, personnel training, personnel management, improvement.*

ЧЕШОКОВА Елизавета Владимировна

студентка кафедры «Экономики и финансов»,

Московский финансово-юридический университет (МФЮА), Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ВНЕШНИХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В современных условиях вопросы анализа внешних угроз экономической безопасности являются способом оценки зависимости страны от действий других государств. Проведенный в статье анализ свидетельствует о тесной связи внутренних и внешних угроз. В статье рассматриваются такие внешние угрозы, как высокий уровень зависимости отечественной экономики от действий других стран, увеличение давления на Россию извне посредством оттока капитала, прекращение деятельности иностранных компаний и т.д. В статье также рассматриваются меры по уменьшению последствий влияния внешних угроз с уклоном на долгосрочные перспективы по защите экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная безопасность, национальная экономика, внешние угрозы, степень влияния угроз.

Основной экономической эффективностью государства является экономическая безопасность. В рамках данной статьи под экономической безопасностью подразумевается способность государства создавать условия, которые гарантируют недопущение непоправимого ущерба хозяйству страны от внутренних и внешних экономических угроз. Существующая геополитическая ситуация в мире выводит внешние экономические угрозы на передний план.

Важным источником доходов государства являлись доходы с экспорта сырья. В 2022 году страны ЕС, США и Канады существенно снизили импорт российского сырья, а также практически ввели эмбарго. Однако, объем экспорта сырья в 2022 году остался практически на том же уровне, что и в 2021 году. В стоимостном же выражении экспорт увеличился на 48%. Это связано с увеличением стоимости энергоресурсов, а также экспортом сырья на рынки других стран (Индия, Китай). Переориентация экспорта на новые направления связана с некоторыми трудностями:

- отладка новых логистических процессов
- снижение цен ввиду конкуренции с уже имеющимися производителями
- проведение платежей.

Трудность с проведением международных платежей связана с отключением России от

SWIFT, международной системы передачи финансовых сообщений, которая унифицирует денежные переводы и делает их безопасными. Российскими банками были найдены альтернативные способы совершения транзакций с зарубежными банками. Среди них:

- использование альтернативных платежных систем («Мир», китайская система CIPS)
- корреспондентские счета.

Не менее важной внешней угрозой является зависимость российской экономики от зарубежных из-за малой развитости российских производств. Зависимость проявляется в виде:

- отсутствие собственных аналогичных производств,
- высокая доля иностранного капитала
- совместные инвестиционные проекты
- отсутствие собственного программного обеспечения, высоких технологий, необходимого оборудования, лекарственных средств.

С.А. Жиронкин и К.А. Колотов в своей статье отметили обратную пропорциональную зависимость между импортом и технологическим развитием промышленности, а также отметили снижение конкурентоспособности российских производителей, их отставание от производителей развитых стран.

Объем импорта в 2021 году составил 303,9 млрд долл. США. Структура импорта товаров представлен на рис.

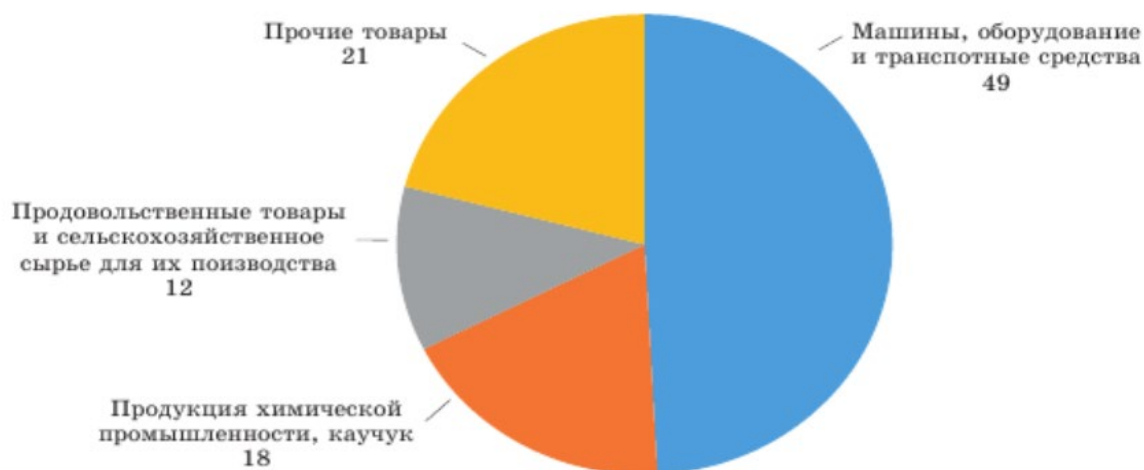


Рис. Структура импорта товаров РФ

По составу импортируемых товаров можно сделать вывод о неразвитых или мало развитых видах промышленности в Российской Федерации. В связи с этим прекращение поставок данных товаров может привести к огромным потерям. Например, внешние ограничения на ввоз оборудования и аппаратуры приведут к невозможности обновления производства, что приведет к снижению эффективности производства. Ярким примером является сфера телекоммуникационных технологий и услуг, которой после ухода с российского рынка компаний Nokia и Ericsson пришлось переориентироваться на других внешних поставщиков.

Влияние импорта товаров на экономику страны также заключается в налоговых поступлениях в бюджет, ввозных пошлинах. Поскольку после ухода зарубежных компаний с рынка страны данные показатели снизятся.

Ещё одним аспектом влияния зарубежных компаний является трудовая занятость населения. В ушедших зарубежных компаниях работало около 200 тыс. работников. И уход данных компаний привел к росту уровня безработицы в стране.

Помимо перечисленных внешних угроз стоит отметить также и вводимые санкции, которые привели к:

1. Снижению устойчивости некоторых отраслей и сфер хозяйствования. Ярким примером являются банки, которые из-за санкций имеют ограничения деятельности или полную их блокировку на территории отдельных стран.

2. Возможности ухудшения таких макроэкономических показателей, как рост инфляции, снижение ВВП, снижение курса рубля.

Резюмируя все вышеперечисленное можно сделать вывод, что влияние внешних угроз на

экономическую безопасность всё ещё достаточно велико, несмотря на все шаги, сделанные для поддержания стабильности национальной экономики. Однако, текущая ситуация в мире показала пути уменьшения влияния внешних угроз. Хотелось бы выделить наиболее успешные решения национальных властей:

- повышение ЦБ ключевой ставки. Данное решение привело к привлечению на короткий срок средств вкладчиков;
- запрет на операции с иностранной валютой. Это искусственно укрепило курс рубля;
- обязательная продажа компаниями-экспортерами 80% валютной выручки. Это также укрепило курс рубля за счет увеличения предложения иностранной валюты на рынке;
- обязательная оплата в рублях поставляемых из РФ энергоресурсов. Потребителям ресурсов пришлось обменивать валюту на рубли, что привело к укреплению курса рубля;
- встречные ограничения, предложения и инициативы по национализации зарубежного бизнеса и производств, мониторинг соблюдения норм трудового законодательства в связи с уходом зарубежных компаний.

В качестве долгосрочной перспективы выявлены следующие шаги для восстановления экономики и снижения влияния от внешних угроз:

1. Переориентация экономики на партнерство с дружественными странами.
2. Развитие и финансирование отечественных производств.

На основании всего этого можно сделать вывод, что в настоящее время уровень экономической безопасности страны является достаточно неопределенным из-за сложной геополитической ситуации. Ввиду этого невозможно

прогнозировать изменения в нестандартных условиях функционирования экономики.

Литература

1. Губернаторова Н.Н. Основные внутренние и внешние угрозы экономической безопасности России / Н.Н. Губернаторова, М.А. Солярик. – EDN YLZUGT // Калужский экономический вестник. – 2018. – № 2. – С. 52–55.

2. Жиронкин С.А. Методология исследования неоиндустриального импортозамещения в экономике России / С.А. Жиронкин, К.А. Колотов. – EDN XDETQT. – DOI 10.17150/2500-2759.2016.26(5).713-722 // Известия Байкальского государственного университета. – 2016. – Т. 26, № 5. – С. 713–722.

3. Петров В.В. К вопросу обеспечения экономической безопасности России от внешних угроз / В.В. Петров. – EDN LANCHB // Экономическая безопасность России: политические ориентиры, законодательные приоритеты, практика обеспечения: Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2009. – № 2. – С. 84–88.

4. Матвеева Л.Г. Пути снижения технологической зависимости промышленности России от импорта в императивах импортозамещения / Л.Г. Матвеева, Е.В. Каплюк, Н.В. Низов. – EDN UTICGH. – DOI 10.24412/2304-6139-2021-11355 // Вестник Академии знаний. – 2021. – № 4 (45). – С. 184–191.

CHESNOKOVA Elizaveta Vladimirovna

Student of the Department of Economics and Finance,
Moscow University of Finance and Law (MFUA), Russia, Moscow

ANALYSIS OF EXTERNAL THREATS TO THE ECONOMIC SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. *In modern conditions, the issues of analysis of external threats to economic security are a way to assess a country's dependence on the actions of other states. The analysis carried out in the article indicates a close connection between internal and external threats. The article considers such external threats as a high level of dependence of the domestic economy on the actions of other countries, increased pressure on Russia from outside through capital outflow, termination of the activities of foreign companies, etc. The article also discusses measures to reduce the impact of external threats with a bias on long-term prospects for the protection of economic security.*

Keywords: *economic security, national security, national economy, external threats, degree of influence of threats.*

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА, PR

СУЕТИНА Надежда Геннадьевна

руководитель отдела развития продукта, Carely,
Россия, г. Москва

ИНТЕРВЬЮ КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКОГО ОПЫТА ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВЫХ ПРОДУКТОВ

Аннотация. Роль клиентов в традиционном маркетинге, как правило, сводится к пассивному потреблению продуктов в качестве покупателей и пользователей. Однако этому традиционному восприятию бросила вызов новая точка зрения, согласно которой потребители являются активными со-творцами, со-разработчиками и со-производителями продукта, который они намереваются купить и использовать. Клиенты стали активными участниками совместной творческой деятельности организаций либо в сфере услуг, либо в разработке продуктов, либо в продвижении продуктов и услуг. Будучи активным соавтором, клиент вносит свой вклад и/или выбирает содержание нового продукта в процессах разработки нового продукта. Вклад клиента играет центральную роль от начала разработки продукта до конца. Инновация превратилась в повторяющийся процесс взаимодействия потребителя и производителя. Роль клиентов становится все более значимой в разработке новых продуктов, поскольку они участвуют не только в генерации идей для новых продуктов, но и в совместном создании продукта, в тестировании готового продукта и в обеспечении поддержки продукта для конечного пользователя.

Многие современные исследователи отмечают значимую роль интервью с пользователями в качестве инструмента улучшения пользовательского опыта для создания новых продуктов.

Цель настоящей статьи – охарактеризовать интервью как инструмент по использованию пользовательского опыта в ходе создания новых продуктов. Для достижения заявленной цели авторами использовались общенаучные методы познания, в числе которых – методы анализа и синтеза. В работе рассмотрены основные фазы проведения интервью с потребителями, даны рекомендации по успешной реализации каждого из этапов при создании нового продукта.

Ключевые слова: разработка нового продукта, привлечение клиентов, пользовательское интервью, удовлетворенность клиентов, ценность для клиентов.

Введение

Вовлечение клиентов в разработку новых продуктов в настоящее время процветает как вид деятельности, осуществляемой компаниями для удовлетворения потребностей клиентов. Занимаясь вовлечением клиентов в процесс разработки нового продукта, компании стремятся получить концепции и идеи, которые позволят им улучшить существующий продукт или успешно реализовать новый продукт на рынке. Вовлечение клиентов в разработку продукта считается важным для успешного продвижения на рынке этого продукта. Одним из важнейших инструментов вовлечения пользователей в процесс создания нового продукта является интервью.

Цель работы – охарактеризовать интервью как инструмент по использованию пользовательского опыта в ходе создания новых продуктов.

Литературный обзор.

Традиционный подход к разработке новых продуктов, при котором фирмы несут исключительную ответственность за генерирование идей и принятие решений о том, какие продукты следует продавать, все чаще подвергается сомнению со стороны ученых и практиков в области управления инновациями (например, von Hippel & Katz, Chesbrough). Такие исследователи, как Von Hippel, отстаивали концепцию демократизации инноваций, предлагая клиентам более активное участие в разработке новых продуктов. Способность

разрабатывать и продавать новый продукт имеет решающее значение для фирмы, особенно для предприятий, связанных с технологиями. Исследования в области разработки новых продуктов показали, что одним из наиболее важных факторов при разработке новых продуктов является понимание потребностей клиентов и их интеграция в дизайн нового продукта (Соорег). Одна из основ для исследования разработки нового продукта определяется с точки зрения успеха и неудачи разработки. Соорег утверждал, что отсутствие инновационности (т. е. преимуществ продукта, которые уникальны для данного продукта и воспринимаются потребителями как значимые) является важным основным объяснением неудачи нового продукта. Некоторые исследователи считают, что уровень неудач при разработке нового продукта высок, потому что это сложная и трудная задача. Согласно Page, общий показатель успеха внедрения разработки нового продукта составляет менее 60% и снижается по мере увеличения стоимости и риска разработки нового продукта. Page (1993) продолжил, заявив, что 46% всех ресурсов, выделяемых на разработку и коммерциализацию нового продукта, тратятся на продукты, которые не приносят достаточной финансовой отдачи. Согласно Соорег, от 35% до 40% всех продуктов, представленных на рынке, были удалены с рынка через короткий промежуток времени. Кроме того, иногда потребности клиентов недостижимы, и поэтому многие проекты по разработке новых продуктов терпят неудачу, потому что они не соответствуют потребностям и ожиданиям клиентов (Matzler & Hinterhuber). Чтобы избежать неудач при разработке нового продукта, Соорег и Kleinschmidt выдвинули идею о том, что важно оценивать деятельность на ранней стадии процесса разработки нового продукта, и эти ранние этапы включают «начальный отбор, предварительную оценку

рынка», предварительная техническая оценка, детальное маркетинговое исследование и финансовый анализ.

Интервью как инструмент, используемый при создании новых продуктов, используется в целом ряде работ, в частности – в трудах Корнейко О.В., Иванова Д.С. [3], Прима Я.Г., Сальникова А.К. [4], Щерба Д.В. [5].

Методология.

Основу методологии данного исследования составляют общенаучные методы познания, в частности – методы анализа и синтеза.

Результаты и обсуждение.

Истоки модели развития потребителей исходят от лектора Стэнфордского университета Стива Бланка, а точнее – из его наблюдения за успешными и неуспешными бизнесами. Методология опирается на концепцию стартапа, который по своей сути является временной организацией и вся его деятельность сосредоточена на гипотезах и экспериментах. Это изложено в «Четырех шагах к прозрению» Стэнфордского лектора по предпринимательству Стива Бланка [2].

Благодаря характеру данного подхода к развитию клиентов скорость, с которой происходит трата денежных средств, снижается по мере получения информации, поскольку работа по реализации и продажам, а также другие операции с большими объемами денежных средств откладываются до тех пор, пока модель не будет протестирована. Многие стартапы стремятся к росту с опережением прибыли и становятся зависимыми от венчурного капитала и эта зависимость с каждым раундом становится больше, чем на предыдущем этапе. Таким образом компании, занимающиеся созданием нового продукта, могут добиться успеха.

На рисунке 1 представлена модель, известная в научной литературе под названием «Четыре шага к прозрению».

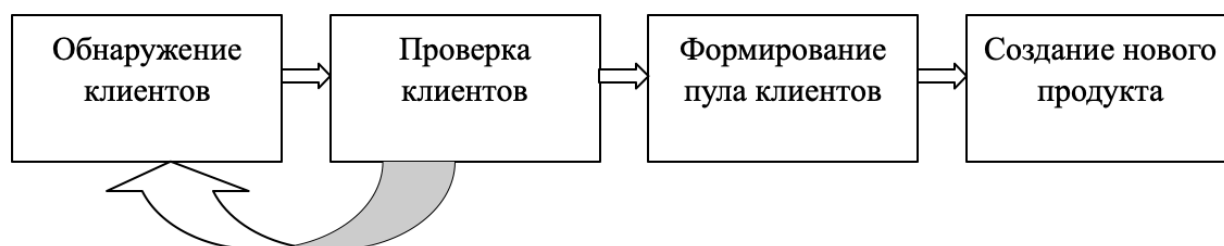


Рис. 1. Модель «Четыре шага к прозрению» [1]

Модель «Четыре шага к прозрению» относится к полному процессу развития потребителей. Это метод, с помощью которого

предприниматель может открыть для себя свой рынок, найти первых клиентов, проверить «догадки» и увеличить бизнес. Его использование

начинается с видения или идеи предпринимателя (скорее всего, технологии или продукта) и поиска им своего рынка. Модель предполагает, что предприниматель по крайней мере два раза проходит через первые два этапа – обнаружение клиентов и проверка клиентов.

Обнаружение клиентов отвечает на следующие вопросы:

- Кто мои клиенты?
- Есть ли проблема?
- Что такое рынок?
- Можем ли мы решить это?
- Можем ли мы заработать на этом деньги?

Разработка начинается с вопроса: «У меня есть технология/продукт, теперь кому я могу его продать?» Дизайн-мышление начинается с «Мне нужно понять потребности клиентов и повторять прототипы, пока я не найду технологию и продукт, которые удовлетворяют эту потребность». Развитие клиентов оптимизировано для скорости и принятия «достаточно хороших» решений, в то время как Дизайн-мышление оптимизировано для того, чтобы сделать все правильно, прежде чем мы будем делать большие ставки.

На рисунке 2 представлен цикл обнаружения клиентов.

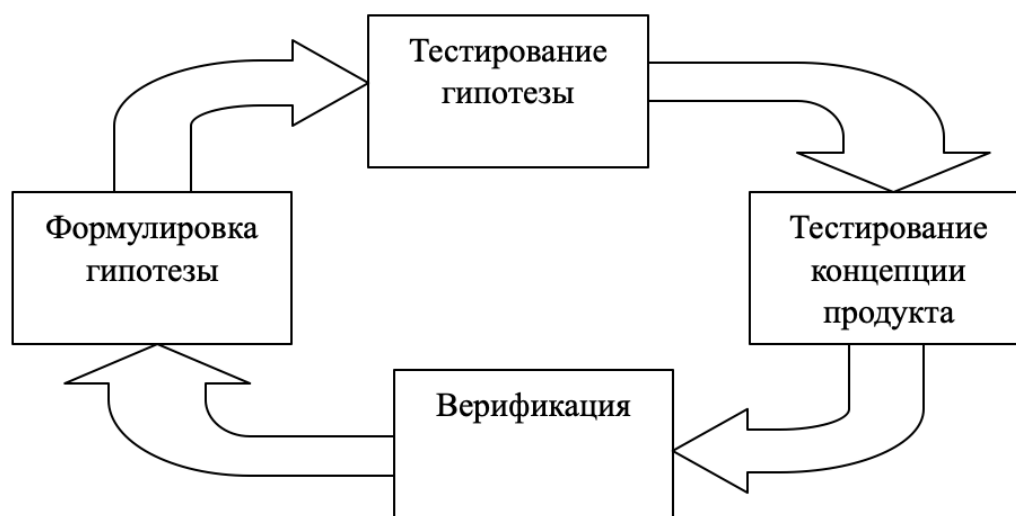


Рис. 2. Цикл обнаружения клиентов

Четыре этапа обнаружения клиентов, через которые основатели должны пройти 2-4 раза являются:

1. Формулировка гипотезы. На этом этапе важно зафиксировать свои основные бизнес-предположения в виде сводки. Эти послужат основой для последующего тестирования.

2. Поиск подтверждения своих гипотез. Необходимо проанализировать целевой рынок, включая потенциальных клиентов, аналитиков и СМИ.

3. Тестирование концепции продукта. Как только фирма глубже поймет проблему клиента, ей необходимо протестировать свою идею продукта, чтобы понять актуальность и привлекательность продукта и его особенности. Сделайте это необходимо, привлекая потенциальных клиентов и делясь информацией с командой разработчиков продукта.

4. Оцените отзывы клиентов и определите следующие шаги: Обдумайте информацию, полученную в этапы 2 и 3. Готовы ли вы двигаться вперед с тем, что у вас есть? Если нет,

вам может понадобиться провести еще одну итерацию проверки проблемы/решения.

Интервью с клиентами не должны быть формальными и очень длинными. Это просто возможность для фирмы взглянуть на то, как клиенты взаимодействуют с её продуктом и брендом каждый день.

Интервью с клиентами – это не всегда то же самое, что и интервью с пользователями. Интервью с пользователями могут включать в себя интервью с людьми, которые не являются текущими клиентами, например, с потенциальными клиентами нового рынка или клиентами конкурентов.

Семантический нюанс здесь не так уж важен (люди часто используют их взаимозаменяемо), хотя у фирмы может возникнуть немного больше проблем с набором и управлением участниками для интервью с клиентами, чем для обычных интервью с теми, кто не является клиентами. Специализированные инструменты управления панелями, такие как Research Hub, могут помочь в этом процессе.

Интервью с клиентами необходимы, чтобы понять клиента лучше, чем его понимают конкуренты компании, знать и чувствовать «болевые точки» клиента и увидеть, как продукт компании влияет (или может повлиять) на жизнь клиента. Это глубокое, тонкое понимание клиентов приводит к тому, что компании создают продукты, которые клиенты с удовольствием используют, продолжают использовать и о которых рассказывают своим друзьям.

Интервью с клиентами являются катализатором принятия разумных бизнес-решений. Компании могут использовать их, чтобы

решить конкретную проблему юзабилити, получить лучшее представление о том, кто является их клиентской базой, или оценить интерес к новому продукту.

Хотя может показаться, что начать с интервью с клиентами слишком сложно, как только у компании появится формула для эффективного и результативного их проведения, она сможет использовать ее снова и снова.

Эффективное интервью с клиентом начинается с тщательного планирования и заканчивается принятием решений на основе данных. Основные этапы построения интервью с клиентом представлены на рисунке 3.



Рис. 3. Основные этапы построения интервью с клиентом

Фаза 1: Подготовительная работа

1. Необходимо установить цель и показатели успеха интервью.

Цель может быть как общей, так и конкретной. Главное – установить четкое намерение.

На этом этапе также важно установить показатель успеха для интервью. Решите, что вам нужно увидеть в интервью с клиентами, чтобы сказать: «Хорошо, это жизнеспособный продукт». Держите свою метрику успеха простой, чтобы было легко узнать, достигли ли вы ее или нет. Например, процент пользователей, которые выражают обеспокоенность по поводу проблемы, которую вы пытаетесь решить, может быть хорошей отправной точкой, но ваша метрика может меняться в зависимости от того, что вы создаете.

2. Необходимо собрать команду.

В интервью с клиентами должны участвовать:

1. Люди, которые должны сами присутствовать на интервью (модераторы)

2. Люди, на которых будут влиять результаты интервью (стейкхолдеры)

Обычно у заинтересованных сторон нет времени участвовать в каждом интервью, но с эффективным модератором в этом нет необходимости. В любом случае заинтересованные

стороны должны быть вовлечены в другие аспекты исследовательского процесса, включая постановку целей и принятие решений, основанных на инсайтах, постфактум.

После вовлечения заинтересованных сторон в процесс необходимо назначить модератора и ведущего для каждой исследовательской сессии.

3. Важно решить, сколько людей следует опросить и набрать их.

«Оптимальный» размер выборки будет зависеть от целей и типа исследования.

Если требуется помощь в создании и управлении панелью участников для интервью с клиентами, можно воспользоваться сервисом Research Hub. Он достаточно гибкий, чтобы поддерживать как индивидуальных исследователей, так и большие исследовательские группы, работающие с огромным количеством пользователей.

4. Важно написать руководство по проведению интервью с клиентами и вопросы.

Руководство по проведению интервью с клиентами должно включать в себя примерный план вопросов, которые следует задать, и темы, которые важно осветить, в том порядке, в котором это необходимо сделать.

Фаза 2: Интервью

Фактическое собеседование является наиболее важным и трудным этапом проведения, поэтому к нему следует подойти осторожно. При этом важно придерживаться следующих правил:

1. Прежде чем приступить к разговору с клиентами, обязательно следует перепроверить:

- место для встреч (если проводятся личные интервью);
- программное обеспечение для видеоконференций (если проводятся удаленные интервью);
- руководство по проведению интервью;
- готовность ведущего;
- готовность интервьюируемого.

Чтобы клиент не забыл прийти, важно отправить ему напоминание по электронной почте утром в день сеанса. Можно сделать это вручную в день обращения или запланировать автоматическую отправку на этапе подготовки с помощью инструмента автоматизации связи.

2. Настройка на интервью (5 мин).

Важно начать интервью с клиентом, немного познакомившись с ним. Это поможет увидеть его взаимодействие с продуктом как часть более широкой картины. Открытый вопрос, например «расскажите мне о себе», позволяет им описать больше, чем просто их должность, чем они занимаются на выходных или как они используют продукт.

Прежде чем приступить к более серьезным вопросам, необходимо (очень быстро) пройти по структуре интервью.

3. Погружение в интервью (15 мин).

На этом этапе можно начать в большей мере полагаться на сценарий, чтобы убедиться, что он охватывает всё, о чём необходимо спросить.

Независимо от того, чего конкретно в ходе интервью пытаются достичь, важно, чтобы клиент рассказал свои истории – личные, реальные и конкретные. В конце концов, интервью с клиентами проводится для того, чтобы получить полезную информацию для разработки нового продукта.

4. Обратная связь (5 мин).

Когда нужные ответы получены, клиенту нужно дать возможность задать вопросы самим. Это позволяет им выбросить из головы все, о чем они думали. Это также создаёт поле для обсуждения вопросов или проблем, о которых говорить первоначально не планировалось.

5. Завершение интервью (5 мин).

Необходимо поблагодарить клиента за уделенное время, дать понять, что компания ценит их отзывы и время.

Фаза 3: Анализ и обобщение информации из интервью с клиентами

Лучший способ поделиться с командой полученными результатами – включить видеоклипы, фотографии и прямые цитаты из интервью. Это поможет членам команды, которые не присутствовали на собеседовании, увидеть и прочувствовать клиента. Это также помогает устранить любую предвзятость, которая может возникнуть в отношении получения определенного результата от интервью с клиентами.

Важно ранжировать отзывы по их важности для клиентов, чтобы помочь сохранить отзывы клиентов на переднем крае процесса.

Далее, стоит объединить этот рейтинг с рейтингом важности команды. Как правило, рейтинг важности команды будет учитывать такие вещи, как уровень усилий, необходимых для обработки обратной связи, и соответствие ее дорожной карте продукта.

Затем нужно выбрать, на какие отзывы следует воздействовать, основываясь на каждом рейтинге. Зачастую невозможно немедленно решить самую большую проблему клиентов – например, если у компании в настоящее время нет ресурсов для серьезного изменения функции, которое запросил клиент, – но важно держать их потребности на первом месте.

После того, как принято решение, на какие отзывы следует воздействовать, нужно точно наметить, что должно произойти для достижения цели. Обязательно следует связаться с каждой из команд, работающих над решением, чтобы убедиться, что оно работает от начала до конца. Таким образом, проводя интервью с клиентами, можно добиться гораздо более качественного понимания того, каковы ожидания от продукта, что существенно способствует его более эффективному выводу и продвижению на рынок.

Заключение

Результаты этого исследования показывают, что участие клиентов в разработке новых продуктов вносит значительный положительный вклад в успех разработки новых продуктов. Результат показывает, что участие клиентов является решающим фактором для компаний, чтобы поддерживать, улучшать, укреплять и повышать эффективность управления

взаимоотношениями с клиентами. Участие клиентов в разработке новых продуктов также улучшает восприятие клиентами качества продукта. Вовлекая клиентов в процесс разработки нового продукта, компании могут легко удовлетворить потребности клиентов (поскольку потребности или ожидания клиентов в отношении продукта будут удовлетворены) и снизить стоимость разработки. Исследование показало, что клиенты предлагают ценные идеи, которые могут продвигать инновации продукта, а также запускать процесс разработки.

Литература

1. Введение в customer development [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/53090-vvedenie-v-customer-development> (дата обращения 13.06.2023г.).

2. Как проводить CustDev-интервью [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://roistat.com/rublog/custdev-v-marketinge/> (дата обращения 13.06.2023г.).

3. Корнейко О.В., Иванов Д.С. Идентификация потребностей потребителей инновационного продукта на основе jobs-to-be-done теории // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2021. - №3. – С. 191-194.

4. Прима Я.Г., Сальников А.К. Предпроектные исследования при создании цифрового продукта в рамках методологий customer development и lean startup // ЭСГИ. – 2021. - №1.

5. Щерба Д.В. Методология customer development в маркетинге // 78-я научная конференция студентов и аспирантов Белорусского государственного университета : материалы конф. В 3 ч. Ч. 2, Минск, 10–21 мая 2021 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: В. Г. Сафонов (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2021. – С. 154-157.

SUETINA Nadezhda Gennadyevna

Head of Product Development Department, Carely,
Moscow, Russia

INTERVIEW AS A TOOL FOR IMPROVING USER EXPERIENCE FOR CREATING NEW PRODUCTS

Abstract. *The role of customers in traditional marketing tends to be passive consumption of products as buyers and users. However, this traditional perception has been challenged by a new view that consumers are active co-creators, co-developers, and co-producers of the product they intend to buy and use. Clients have become active participants in the joint creative activities of organizations either in the service sector, or in the development of products, or in the promotion of products and services. As an active contributor, the client contributes and/or selects the content of the new product in the new product development processes. Customer input plays a central role from the beginning of product development to the end. Innovation has become a repetitive process of interaction between consumer and producer. The role of customers is becoming increasingly important in the development of new products, as they are involved not only in generating ideas for new products, but also in co-creating the product, testing the finished product, and providing product support to the end user.*

Many modern researchers note the significant role of user interviews as a tool for improving user experience for creating new products.

The purpose of this article is to characterize the interview as a tool for using user experience in the course of creating new products. To achieve the stated goal, the authors used general scientific methods of cognition, including methods of analysis and synthesis. The paper considers the main phases of conducting interviews with consumers, gives recommendations for the successful implementation of each of the stages when creating a new product.

Keywords: *new product development, customer acquisition, user interview, customer satisfaction, customer value.*

ПЕДАГОГИКА

БАРЫБИНА Ирина Сергеевна

заведующий, Валуйский межмуниципальный методический центр ОГАОУ ДПО «БелИРО»,
Россия, г. Валуйки

ЗАЙЦЕВА Ольга Дмитриевна

старший методист,
Валуйский межмуниципальный методический центр ОГАОУ ДПО «БелИРО»,
Россия, г. Валуйки

ЛЕБЕДКИНА Викотия Борисовна

методист, Валуйский межмуниципальный методический центр ОГАОУ ДПО «БелИРО»,
Россия, г. Валуйки

СИСТЕМА РАБОТЫ ПЕДАГОГА ПО ПОДГОТОВКЕ ВЫСОКОМОТИВИРОВАННЫХ ОБУЧАЮЩИХСЯ К УЧАСТИЮ В КОНКУРСАХ

Аннотация. В статье рассматривается система работы по выявлению и развитию одаренности обучающихся, созданию условий для раскрытия и поддержки потенциала каждого ребёнка через участие в конкурсах разного уровня.

Ключевые слова: высокомотивированный ребенок, одаренность, способности, творческий потенциал обучающихся.

*В душе каждого ребенка есть невидимые струны.
Если их тронуть умелой рукой, они красиво зазвучат.
В. А. Сухомлинский*

Сегодня наше общество нуждается в творческих, неординарно мыслящих людях, способных не только решать разного рода задачи, но и ставить перед собой перспективные цели. Поэтому современные стандарты образования предъявляют особые требования не только к уровню образовательной подготовки обучающихся, но и к уровню их личностного развития.

Соответственно, на сегодняшний день нужны такие педагоги, которые могут не только разглядеть особенности каждого ребенка, но и развивать его творческий потенциал.

Успех работы с высокомотивированными детьми зависит от правильной организации образовательного процесса в школе, так как для развития способностей одаренных обучающихся необходимы определенные условия.

Поэтому задача педагога - вовремя выявить скрытые способности школьника, создать для него ситуацию успеха, определить пути реализации его творческого и интеллектуального потенциала.

Самое главное – раздвинуть информационные рамки, показать своим ученикам, что мир не замыкается на уроках, что он ярче и многограннее.

Великий педагог-новатор Василий Александрович Сухомлинский писал: «Одаренность человека – это маленький росточек, едва проклюнувшийся из земли и требующий к себе огромного внимания. Необходимо холить и лелеять, ухаживать за ним, сделать все необходимое, чтобы он вырос и дал обильный плод».

Сегодня министерство просвещения России ведёт масштабную работу по выявлению и

развитию молодых талантов, созданию условий для раскрытия и поддержки потенциала каждого ребёнка, уделяя особое внимание олимпиадам и конкурсам, так как конкурсы являются действенным механизмом развития творческих способностей детей.

Все конкурсы можно разделить на две группы:

- по форме проведения: дистанционные, заочные, очные;
- по уровню проведения: международные, федеральные (всероссийские), региональные, муниципальные и школьные.

Участие в конкурсах разного уровня оказывает положительное влияние на обучающихся:

- мотивирует к творческой активности;
- пробуждают интерес и инициативность;
- способствуют самостоятельности и открывают способность к саморазвитию.

На сегодняшний день существует множество разнообразных конкурсов, которые раскрывают тот или иной талант ребенка. Перечень конкурсов можно легко найти в интернете и выбрать тот, который будет интересен ребенку, который сможет раскрыть его социальную активность.

Подготовка к конкурсам – это не только предметно-содержательная работа, ориентированная на совершенствование аналитических навыков, развитие логического мышления и творческих способностей, но и тренировка психофизических возможностей школьника.

Для совершенствования работы с одаренными детьми в процессе подготовки к конкурсам необходимо придерживаться следующих правил:

- Во-первых, это максимальная самостоятельность. Школьники должны сами находить правильные ответы, так как наиболее прочными знаниями становятся те, которые добыты самостоятельно. Учитель должен обеспечить учащегося необходимой литературой, помочь найти необходимые источники информации, однако с информацией школьники должны работать самостоятельно.

- Во-вторых, новые знания школьник должен активно применять, для этого необходимо обеспечить многократное повторение уже пройденного материала, делая упор на углубление знаний обучающихся.

- В-третьих, при подготовке к олимпиадам и конкурсам, необходимо использовать

задания высокого уровня сложности, однако нельзя выбирать только сложные задания, чтобы не отбить у обучающихся желание заниматься самообразованием.

- В-четвертых, детальный анализ прошлых конкурсных работ и заданий способствует выявлению недостатков и упущений, допущенных ранее. Данная работа также дает возможность учителю учесть те моменты, которые не были использованы в предыдущей работе.

- Пятое: необходимо настроить ребенка на нужный лад, проводя доверительную беседу. Объяснить, что все участники конкурса находятся в равных условиях, поэтому результат будет зависеть от уровня подготовки самого ученика.

В процессе подготовки к участию в конкурсах необходимо обратить внимание на следующие методические принципы: регулярность; опережающая сложность, вариативность, самоконтроль, повторение.

Использование и варьирование различных методов и приемов при подготовке к конкурсам позволяет педагогам поддерживать познавательный интерес и мотивацию к самосовершенствованию. Ниже перечислены некоторые из методов, позволяющих формировать творческий потенциал обучающихся.

Метод вживания позволяет учащимся посредством чувственно-образных и мыслительных представлений «переселиться» в изучаемый объект, почувствовать и познать его изнутри.

Метод эвристических вопросов порождает необычные идеи и решения относительно исследуемого объекта.

Метод сравнения дает возможность сопоставить версии разных учащихся, а также их версии с культурно-историческими аналогами, сформированными великими учеными.

Метод конструирования понятий способствует созданию коллективного творческого продукта.

Метод путешествия в будущее способствует развитию навыков предвидения и прогнозирования.

Метод придумывания позволяет создать неизвестный ранее продукт в результате определенных творческих действий.

Метод «если бы...» помогает детям нарисовать картину или составить описание того, что произойдет, если в мире что-либо изменится. Выполнение подобных заданий не только

развивает воображение, но и позволяет лучше понять устройство реального мира.

На сегодняшний день немаловажно использование компьютерных технологий, которые позволяют:

- обеспечить каждому школьнику собственную траекторию обучения;
- возможность найти необходимую и дополнительную информацию;
- задействовать разные каналы восприятия информации;
- углубить, обобщить и систематизировать знания.

Рассмотренные выше методы и приёмы обучения направлены на поддержку познавательного интереса высокомотивированных обучающихся и обеспечивают возможность самореализации каждого ученика, становятся важным средством в подготовке учащихся к конкурсам разных уровней.

Таким образом, системная и целенаправленная работа по подготовке к конкурсам

помогает расширить способности ребенка, то есть дает возможность подготовиться школьникам к взрослой жизни, определиться с будущей профессией.

Литература

1. Аллаяров З.А. Теория и практика работы образовательных организаций и органов управления образованием по комплексному сопровождению развития детской одаренности [методические рекомендации] / З.А. Аллаяров, Р.М. Фатыхова. - Уфа: Мир печати, 2016. - 46 с.
2. Методические рекомендации по подготовке и участию школьников в предметных олимпиадах и конкурсах научных работ и проектов. - Москва: РУДН, 2015. - 92с.
3. Фатыхова Р.М. Система работы образовательной организации по комплексному сопровождению гармоничного развития одаренных школьников: материалы Всероссийского конкурса / под ред. проф. Р.М. Фатыховой. - Уфа: Мир печати, 2016. - 256 с.

BARYBINA Irina Sergeevna

Head, Valuysky intermunicipal methodological Center of OGAOU DPO "BelIRO",
Russia, Valuyki

ZAITSEVA Olga Dmitrievna

senior methodologist,
Valuysky intermunicipal methodological center of the OGAOU DPO "BelIRO",
Russia, Valuyki

LEBEDKINA Victoria Borisovna

methodologist, Valuysky intermunicipal methodological center of OGAOU DPO "BelIRO",
Russia, Valuyki

THE SYSTEM OF THE TEACHER'S WORK TO PREPARE HIGHLY MOTIVATED STUDENTS TO PARTICIPATE IN COMPETITIONS

Abstract. *The article discusses the system of work to identify and develop the talents of students, create conditions for the disclosure and support of the potential of each child through participation in competitions of different levels.*

Keywords: *highly motivated child, giftedness, abilities, creative potential of students.*

ДЕДОВА Тамара Валерьевна

преподаватель отдельной дисциплины (русский язык и литература),
Ставропольское президентское кадетское училище, Россия, г. Ставрополь

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЙРОСЕТЕЙ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ЗАДАНИЙ ПО РУССКОМУ ЯЗЫКУ И ЛИТЕРАТУРЕ

Аннотация. *Статья посвящена использованию нейросетей в образовании, а частности в подготовке заданий для уроков русского языка и литературы.*

Ключевые слова: *искусственный интеллект, нейросети, генерация текста, современные образовательные инструменты.*

Одним из наиболее перспективных направлений искусственного интеллекта являются нейросети, в том числе и в системе образования. Такие технологии позволяют открывать новые горизонты. Сегодня нейросети становятся перспективным инструментом в образовательном процессе, позволяя применять инновационные способы работы с информацией.

Искусственный интеллект может создавать различный контент для учебных занятий: тексты, изображения и аудио. Нейросетям можно передавать часть своих задач, тем самым экономить время. Искусственный интеллект помогает делать задания для уроков увлекательными, и при этом тратить мало времени на их создание. Это позволяет создавать индивидуальные образовательные программы, анализировать затруднения каждого обучающегося и генерировать индивидуальные задания. Основным видом информации на уроках русского языка и литературы является текст (загадки, фактчекинг, сюжеты, стилизация текстов и т.д.).

Отечественный сервис «Балабоба» обладает небольшими возможностями генерации текста, но при должном запросе может выдавать достаточно хорошие результаты. Создавать можно совершенно разные тексты для разных предметов. Степень вносимых правок, которые нужно производить, зависит от поставленных целей. Так, например, при создании текстов для развития критического мышления, в котором и должны присутствовать ошибки, правки нужны минимальные. Основное время следует уделить грамотному формулированию вопросов, которые будут даны ученикам для работы с данным текстом.

Можно создавать тексты сценариев, упражнений, игр, загадок и др. В таких случаях правки нужны обязательно. Для минимизации количества правок можно использовать специальную лексику, которая обязательно должна присутствовать в сгенерированном нейросетью тексте. Так текст будет наиболее точным и в полной мере соответствовать образовательным целям.

Пример задания, сгенерированного нейросетью «Балабоба» по запросу «*Котопес – животное, гибрид кошки и собаки*»:

Задание: В сгенерированном тексте найдите грамматические и логические ошибки:

Котопес – животное, гибрид кошки и собаки. Появились в результате скрещивания кота с собакой. В Англии и Уэльсе оно было официально признано в 1976 году, а в Шотландии в 1981 году.

В отличие от обычных котят, котопесы имеют шерсть и хвост, как у собаки, а уши как у кота. Котопес выглядит как собака, но он не может лаять, рычать и кусаться. Чаще всего встречаются светло-коричневые котопесы и черные. А вот рыжих нет. Котопесы очень похожи на кошек, но, в отличие от последних, не могут лазать по деревьям и бегать за бабочками. Они прекрасно лазают по стенам, умеют плавать и делать подкоп.

Котопес может стать хорошим товарищем для людей, которые любят животных.

Пример задания, сгенерированного нейросетью «Балабоба» по запросу «*Котопес – хитренькое животное*» в стиле «Народные мудрости»:

Котопес – хитренькое животное, которое ходит на четырёх лапах, бежит на двух и умеет даже летать и говорить, если захочет.

Вопросы:

Встречаются ли в тексте средства выразительности?

Присутствует ли подражание сказкам?

Есть ли в тексте оценочная лексика?

Одним из наиболее удобных и качественных сервисов для создания текстов является ChatGPT. Данный сервис является англоязычным, но неплохо понимает русский язык.

Пример задания, созданного нейросетью ChatGPT.

Бот GPT, основанный на искусственном интеллекте, сочинил продолжение драмы А.Н. Островского «Гроза». Но, увы, бот-недоучка перепутал персонажей сразу нескольких литературных произведений. Прочитайте созданный ботом «фанфик» и выполните задания.

После грозы наступили ясные и спокойные дни. Паренёк Митрофанушка продолжал жить в местной гостинице вместе со своим слугой Осипом, на берегу Волги, где произошла главная драма. Но он уже не ощущал себя победителем и понимал, что его жизнь была наполнена множеством ошибок и промахов. Аксинья, приёмная дочь Савела Прокофьевича, тоже осознала свои ошибки и попыталась наладить отношения с отцом. Она призналась ему в своей любви к Борису и молила прощения за все свои преступления. Савел Прокофьевич, в свою очередь, понимал, что был слишком жесток с дочерью и принял её обратно в семью. <...>

Вопросы и задания:

1. Героев скольких литературных произведений бот упомянул в этом тексте?

2. Героем какого литературного произведения является упомянутый ботом персонаж?

3. Почти все персонажи, перечисленные ботом, относятся к драматическим произведениям, за исключением одного героя (или героини). Какое это произведение?

Нейросети являются полезным инструментом, который позволяет расширить границы фантазии, найти вдохновение и при этом сэкономить время при создании заданий.

Можно выделить «плюсы» нейросетей для генерации текста:

- быстрая генерация нужных текстов;
- реализация вариативности заданий;
- повышение мотивации и активности учеников через нескучный вовлекающий контент;

- развитие функциональной грамотности, в особенности креативного критического мышления.

Среди «минусов» можно выделить:

- фактические ошибки в созданном тексте (это может являться и плюсом при создании заданий на поиск ошибок);

- не все форматы подходят для постоянного использования;

- тексты требуют доработки;

- сложности при генерации стихотворений, анаграмм и т.п.

Конечно, нейросети могут быть полезны при создании заданий для уроков русского языка и литературы. Они автоматически генерируют разнообразные типы заданий, такие как вопросы на понимание текста, анализ стихотворений, определение литературных приемов и многое другое.

Нейросети могут быть обучены на большом объеме текстов, чтобы понимать основные правила русского языка. Затем могут использоваться для создания заданий, которые помогут развить навыки чтения, анализа литературных произведений.

Однако важно помнить, что нейросети не заменят роли учителя. Они могут быть полезным инструментом, но не могут полностью заменить живого человека и индивидуальный подход к обучению. Учителя должны оценивать и адаптировать задания, созданные нейросетью, чтобы они соответствовали потребностям и уровню обучающихся.

Таким образом, использование нейросетей для образовательного процесса может быть полезным дополнением к образовательному процессу, но требует внимательного подхода и контроля со стороны учителя.

Литература

1. Некрасов А. Ю. Использование нейронных сетей в образовательных процессах. Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки. 2020. № 1. – С. 250-262.

2. Смирнова М. И., Петрова А. Ю. Влияние использования нейронных сетей в образовании на эффективность обучения. Педагогика. 2018. № 2. – С. 128-140.

3. Иванов Д. А. Использование нейронных сетей в образовательных технологиях. Информатика и образование. 2019. № 3. – С. 37-46.

4. Короткий Б. Е. Эффективность применения нейронных сетей в образовательном процессе. Высшее образование сегодня. 2017. № 4. – С. 85-99.

5. Зайцев В. П., Королев А. С. Применение нейронных сетей в обучении студентов. Вопросы психологии образования. 2018. Т. 27. № 4. – С. 35-48.

DEDOVA Tamara Valerevna

teacher of a separate discipline (Russian language and literature)
Federal State Public Educational Institution "Stavropol Presidential Cadet School",
Russia, Stavropol

USING NEURAL NETWORKS FOR PREPARING TASKS IN THE RUSSIAN LANGUAGE AND LITERATURE

Abstract. *The article is devoted to the use of neural networks in education, and in particular in the preparation of tasks for the lessons of the Russian language and literature.*

Keywords: *artificial intelligence, neural networks, text generation, modern educational tools.*

ИБРАГИМОВА Шабнам Хикмет кызы

воспитатель, Муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение № 143
центр развития ребенка детский сад «Тулячок», Россия, г. Тула

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ ДОШКОЛЬНИКОВ

Аннотация. Исследование посвящено детальному анализу экологического воспитания дошкольников. Кроме того, автором обозначены ключевые аспекты экологического воспитания в дошкольном возрасте. Также отмечено, что для получения экологических знаний наиболее целесообразным будет участие ребенка в познавательных активностях, таких как экологические экскурсии, наблюдения и природные прогулки.

Ключевые слова: экологическое воспитание, дошкольники, прогулки, экскурсии, наблюдение, предмет.

Актуальность исследования

Экологические проблемы, такие как изменение климата, загрязнение окружающей среды, уменьшение биоразнообразия и многие другие, оказывают негативное воздействие на нашу планету и будущее следующих поколений.

Воспитание детей с экологической осознанностью с младших лет играет важную роль в решении экологических проблем. Воспитание дошкольников в духе заботы о природе и понимания важности экологических вопросов может способствовать формированию у них ответственного отношения к окружающей среде. Научные оценки современной глобальной экологической ситуации вызывают серьезную тревогу. Они мотивируют каждого разумного человека, заботящегося о будущем своих детей, внуков и всей нашей планеты, задуматься. Поэтому наиболее важным становится проведение экологического воспитания и формирование у личности умения сосуществовать с природой, чувствовать себя ее неотъемлемой частью и признавать бережное обращение с окружающей средой как нормой жизни. Начинать этот процесс следует с самого раннего детства. В свете актуальности данной проблемы возникает неотложная задача улучшения экологического воспитания нового поколения.

Цель исследования

Целью исследования является изучение и анализ методов и подходов к экологическому воспитанию детей дошкольного возраста с целью определения эффективных практик и стратегий экологического образования, способствующих формированию у детей понимания и ответственности по отношению к окружающей среде.

Материал и методы исследования

Изучением вопросов, посвященных экологическому воспитанию дошкольников, занимались такие ученые как С.А. Габбасова, С.Л. Рубинштейна, Л. Выготского, А.В. Запорожца, М.М. Поддьякова, В.В. Давыдова и др.

Методами исследования являются: метод кейс-исследования, метод теоретического и практического анализа, метод сравнительного анализа.

Результаты исследования

Экологическое воспитание дошкольников играет важную роль в формировании их осознанного отношения к природе, окружающей среде и участию в сохранении экологической устойчивости планеты. Это процесс, который помогает детям развивать знания, навыки и ценности, связанные с экологической ответственностью и уважением к окружающей среде. Можно выделить следующие ключевые аспекты экологического воспитания в дошкольном возрасте:

1. Изучение природы. Дети должны иметь возможность исследовать окружающую природу, наблюдать за животными, растениями, изменениями в погоде и сезонами. Это помогает им развивать любопытство и уважение к природе.
2. Сортировка мусора. Развивайте привычку сортировки мусора среди детей. Объясните им, почему это важно для окружающей среды и какие материалы можно перерабатывать.
3. Практика экологических привычек. Поощряйте детей выключать свет и приборы, когда они не используются, экономить воду и использовать экологически чистые продукты в быту.

4. Экологические проекты и мероприятия. Организуйте проекты и мероприятия, связанные с окружающей средой, такие как посадка деревьев, уборка прибрежных зон или создание экологических иллюстраций.

5. Игры и занятия. Используйте игры и занятия, которые способствуют пониманию экологических концепций, такие как циклы воды и круговорот материалов в природе.

6. Поддержка экологического сознания. Помогайте детям понимать важность бережного отношения к природе и показывайте, как они могут внести свой вклад в сохранение окружающей среды.

7. Образцы и ролевые модели. Показывайте пример экологически ответственного поведения и объясняйте, почему это важно. Родители и педагоги могут быть ролевыми моделями для детей [1, с. 176].

8. Экскурсии и посещения. Организуйте поездки на природу, в парки, зоопарки и музеи, чтобы дети могли увидеть разнообразие живой природы и понять, как они могут ее защищать.

9. Диалог и обсуждение. Проводите беседы и обсуждения на темы экологии, слушайте мнения и вопросы детей, развивая их критическое мышление и осознанность.

Экологическое воспитание дошкольников нацелено не только на передачу соответствующих знаний, но и на формирование осознанности экологической ценности природной среды в единстве с человеком. Важно предоставлять детям информацию в доступной форме, чтобы стимулировать их дальнейшее изучение окружающего мира и способствовать их развитию и воспитанию.

Экологическое воспитание в дошкольных учреждениях включает в себя необходимые и желаемые компоненты:

– Создание условий для экологического воспитания в детском саду: развитие подходящей образовательной среды; наличие методических и наглядных материалов [2, с. 128].

– Организация «экологического пространства» внутри детского сада, включая: учебные уголки, посвященные природе; зимний сад; теплицу; комнату, посвященную природе; аквариум (мини-экосистема, имитирующая пресноводный водоем); живой уголок с уходом, соответствующим экологическим принципам.

– Организация и оборудование «экологических зон» на территории детского сада,

включая: природные площадки; микрофермы; уголок, сохраненный в своем первоначальном состоянии (лес, луг, пустырь); экологическую тропу; грядки с лекарственными растениями и огород.

– Создание условий для взаимодействия детей и взрослых с природой на территории детского сада, включая организацию природного труда и заботы о природе.

Указанные меры помогают детям развивать экологическое сознание и уважение к окружающей среде уже на раннем этапе их образования, способствуя формированию бережного и ответственного отношения к природе.

Эффективность экологических занятий увеличится, если ребенок самостоятельно открывает и находит новые вещи. Существует множество методов работы с детьми, которые помогают им развивать интерес к природе. Для получения экологических знаний наиболее целесообразным будет участие ребенка в познавательных активностях, таких как экологические экскурсии, наблюдения и природные прогулки.

Экологические экскурсии, в педагогической практике, представляют собой метод обучения и воспитания, который позволяет детям изучать разнообразные объекты и явления природы в естественных условиях. Во время таких экскурсий дети приходят в контакт с природой, наблюдают природные явления в их естественном окружении, а также изучают воздействие человека на окружающую среду. Программа экскурсий может включать следующие моменты: изучение местности для получения представления о природных условиях, изучение рельефа местности, наблюдение за растительным и животным миром в их природной среде обитания. В ходе экскурсий дети собирают природный материал, который может использоваться для создания коллекций, проведения игр и учебных занятий по флористике, рисованию и различным видам труда. Экскурсии способствуют расширению экологических знаний у детей, развитию их эмоционального отношения к красоте природы и формированию культуры поведения в природной среде [3, с. 284].

Выводы

Суть экологического воспитания и возможность его внедрения в детском саду сильно зависят от условий, в которых живут дети, и методов, используемых для их воспитания. Успешное проведение экологического

воспитания требует активного взаимодействия с природой, которая непосредственно окружает детей, и включает в себя разнообразные подходы, которые применяются в работе педагогов. Систематическое наблюдение, работа, игры и обучение – все это хорошо продуманные элементы работы, которые являются ключом к успешному экологическому воспитанию и достижению необходимых результатов.

Литература

1. Насонова С.А. Экологическое воспитание дошкольников / С.А. Насонова // Молодой ученый. – 2020. – № 11 (301). – С. 175-177.
2. Анцыперова Т.А. Экологические проекты как средство формирования познавательного интереса дошкольников к природе / Анцыперова Т.А. // Детский сад от А до Я. – 2015. – № 13. – 394 с.
3. Бобылева Л. К природе – с добротой: экологическая беседа со старшими дошкольниками / Бобылева Л., Бобылева О // Дошкольное воспитание. – 2016. – № 12. – 475 с.

IBRAGIMOVA Shabnam Hikmet kyzy

educator, Municipal budget preschool educational institution No. 143
Child Development Center Kindergarten "Tulyachok", Russia, Tula

ENVIRONMENTAL EDUCATION OF PRESCHOOL CHILDREN

Abstract. *The study is devoted to a detailed analysis of environmental education of preschool children. In addition, the author identifies key aspects of environmental education in preschool age. It is also noted that in order to obtain environmental knowledge, it would be most appropriate for the child to participate in cognitive activities, such as environmental excursions, observations and nature walks.*

Keywords: *environmental education, preschoolers, walks, excursions, observation, subject.*

ИВАНОВА Татьяна Леонидовна

воспитатель первой квалификационной категории,
МДОУ «Сернурский детский сад «Сказка»,
Россия, Республика Марий Эл, п. Сернур

ОПЫТ РАБОТЫ ПО ОРГАНИЗАЦИИ НАСТАВНИЧЕСТВА ВОСПИТАТЕЛЯ ДОУ «СЕРДЦЕ СВОЕ Я ВАМ ОТДАЮ...»

***Аннотация.** Статья посвящена проблеме профессионального становления молодого педагога в дошкольном образовательном учреждении. Содержит информацию о работе с молодым педагогом, раскрывает цели, задачи и формы работы наставничества.*

***Ключевые слова:** наставник, молодой специалист, педагогический опыт.*

В Федеральном государственном образовательном стандарте дошкольного образования в пп. 3.4.2. указано, что «педагогические работники, реализуемые Программу, должны обладать основными компетенциями, необходимым для создания условий развития детей».

Профессиональный стандарт педагога, утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 18.октября 2013 г. № 544н раскрывает общие требования, предъявляемые к педагогу (образование, опыт работы, особые условия) и трудовые действия, умения и знания необходимые для выполнения общепедагогической функции по обучению, воспитанию и развитию детей, а также требования, предъявляемые конкретно к воспитателю дошкольного учреждения. В соответствии с ними, одним из трудовых действий педагога (воспитателя) является развитие профессионально значимых компетенций, необходимых ему для решения образовательных задач развития детей раннего и дошкольного возраста с учетом возрастных и индивидуальных особенностей их развития. Понятия «профессиональная компетентность», «компетенция» в настоящее время рассматриваются в работах разных ученых и специалистов.

В настоящее время, в педагогической литературе «профессиональная компетентность» и «профессиональные компетенции» представляются как ценностные ориентации, личностные качества и способности педагога решать профессиональные проблемы, задачи в условиях своей профессиональной деятельности. Считается, что их достаточный уровень позволит воспитателю самостоятельно и

эффективно не только решать уже поставленные перед ним педагогические задачи, но и самостоятельно формулировать новые задачи и разрабатывать инновационные пути их решения. А для этого педагог должен хорошо знать теорию и быть готовым самостоятельно применять ее в практике работы с детьми.

Я, Иванова Татьяна Леонидовна, работаю в детском саду 10 лет.

В нашем детском саду большой и дружный коллектив, но, к сожалению, число сотрудников со стажем работы 10 и более лет растёт, а новые кадры приходят в детский сад неохотно. С чем это связано?

Со многими факторами: это и высокая утомляемость педагогов на работе в связи с сильно увеличившимся количеством детей в группах, и низкое материальное поощрение за работу, и большая ответственность за жизнь и здоровье детей, и увеличение требований к объёму работ и заполнению документации у воспитателей ДОУ.

Причин много, а вот решение проблемы найти крайне сложно. К моему большому сожалению, педагогический состав многих дошкольных учреждений стремительно «стареет».

Отсутствие молодых педагогов с их оптимизмом, новыми знаниями, навыками является отрицательным фактором в системе дошкольного образования. А если молодые воспитатели и придут в ДОУ, то нагрузка, ложащаяся на плечи с первых дней, часто пугает молодых коллег, и объём работ кажется им невыполнимым.

Особенностью труда начинающих педагогов является то, что они с первого дня работы

имеют те же самые обязанности и несут ту же ответственность, что и воспитатели с многолетним стажем, а родители, администрация и коллеги ожидают от них столь же безупречного профессионализма.

Если молодые воспитатели не получают поддержки от коллег и администрации, чувствуют себя «брошенными на произвол судьбы». В нашем детском саду решением данной проблемы является наставничество.

Что же включает в себя понятие наставничества?

Наставничество – тип подготовки к работе, обеспечивающий занятость работника с поддержкой опытного наставника, что способствует изучению работы на практике.

Наставничество – это процесс целенаправленного формирования личности, ее интеллекта, физических сил, духовности, подготовки ее к жизни в целом, к активному участию в трудовой деятельности.

С учетом профессиональных потребностей молодого воспитателя можно выделить следующие роли педагогов-наставников:

1. «ПРОВОДНИК». Обеспечит подопечному знакомство с системой данного общеобразовательного учреждения «изнутри».

2. «ЗАЩИТНИК ИНТЕРЕСОВ». Может помочь в разрешении конфликтных ситуаций, возникающих в процессе педагогической деятельности молодого воспитателя; организует вокруг профессиональной деятельности молодого воспитателя атмосферу взаимопомощи и сотрудничества; помогает подопечному осознать значимость и важность его работы.

3. «КУМИР». Наставник своими личными и профессиональными достижениями, общественным положением, стилем работы и общения может стимулировать профессиональное самосовершенствование молодого воспитателя.

4. «КОНСУЛЬТАНТ». Эта роль реализует функцию поддержки.

Цель моей работы в качестве наставника: создание условий для работы и профессионального роста молодого специалиста, способствующих снижению проблем адаптации и успешному вхождению в профессиональную деятельность молодого педагога.

Задачи:

- оказать методической помощи молодому педагогу в повышении уровня организации воспитательно-образовательной деятельности;

- создать условий для формирования индивидуального стиля творческой деятельности молодого педагога;

- развивать потребности и мотивации в непрерывном самообразовании;

- совместно планировать работу с молодым педагогом.

Предполагаемые результаты деятельности по наставничеству:

- Познание молодым воспитателем себя и его ориентация на ценности саморазвития.

- Качественное изменение отношений к молодому воспитателю в коллективе.

- Рост профессиональной и методической компетенции молодого воспитателя, повышение уровня готовности к профессиональной, личностно-значимой деятельности.

Работа по наставничеству в ДОУ регламентируется Положением, приказом заведующего о назначении наставника, утвержденным планом работы с наставляемым.

Преимущества наставничества, как формы организации помощи молодому воспитателю очевидны: педагогическое наставничество имеет более широкую направленность, менее теоретизированно, обладает большей гибкостью, отличается многообразием форм и методов работы и самое главное, происходит в условиях реальной трудовой деятельности.

Кроме того, в этом процессе осуществляется тесный межличностный эмоциональный контакт наставника и наставляемого, анализ сильных и слабых профессиональных позиций конкретного воспитателя, а следовательно, и более строгий контроль за его практической деятельностью.

Новизна моего опыта заключается в комплексном подходе к преодолению возможных трудностей адаптации молодого воспитателя к трудовой деятельности в новом коллективе, открытом диалоге с наставляемым по всем профессиональным вопросам, передаче практического опыта через организацию работы в позиции «вместе», «рядом», формировании мотивации у молодых воспитателей к дальнейшему самообразованию, раскрытию своей индивидуальности через собственный пример и позитивное, честное и бережное отношение к профессии.

Этапы становления молодого специалиста включают:

1 этап – адаптацию (освоение норм профессии, её ценностей, приобретение автономности);

2 этап – стабилизацию (приобретение профессиональной компетентности, успешности, соответствия занимаемой должности);

3 этап – преобразование (достижение целостности, самодостаточности, автономности и способности к инновационной деятельности).

На основании вышеизложенных этапов, выделены основные направления и содержание деятельности.

Направления деятельности наставника и наставляемого:

1. Проведение первичной стажировки молодого воспитателя (один месяц).

Стажировка самый сложный период, как для новичка, так и для помогающего ему адаптироваться наставнику.

Задача: предупредить разочарование и конфликты, поддержать педагога эмоционально, укрепить веру в себя.

Работа включает в себя:

- Беседа – знакомство. Изучение нормативно-правовой базы. Ведение документации.
- Знакомство с детским садом, представление молодого воспитателя.
- Анкетирование для молодого воспитателя, тест для молодого специалиста на определение его педагогической стрессоустойчивости (Н.В. Микляева, Ю.В. Микляева), анкета «Какой вы педагог», карта «Затруднение педагога», разработала памятку для молодого специалиста «Правила поведения и общения воспитателя ДОУ»; была проведена консультация по развитию умения пользоваться нормативно-правовой базой: «Законом об образовании РФ», «Семейным кодексом», Федеральным

законом «об основных гарантиях прав ребенка», «Конвенцией о правах ребенка», Сан-Пин для ДОУ, ФГОС ДОУ, локальными актами ДОУ. Оказана практическая помощь по правильной организации ведения документации группы: проведены консультации по составлению рабочей программы.

- Стажировка в группе у наставника, т. е. наставник и наставляемый работают вместе с группой детей наставника; демонстрация режимных моментов, занятий, прогулки детей и т. д.

Совместно с молодым педагогом, мы участвовали в выполнении ежемесячных циклограмм дошкольного учреждения. В начале года я делилась своим опытом работы молодому воспитателю, наблюдала за моей работой – режимные моменты, НОД, прогулки. Показывала интересные занятия, нетрадиционные техники рисования «Осенняя прогулка», лепка «Погремушки», развитие речи «Мои любимые игрушки».

С октября до конца ноября я посещала все режимные моменты группы в смену молодого воспитателя, после чего мы провели их подробный анализ (положительные и отрицательные моменты, и их пути исправления недочетов).

Мною были посещены занятия по сенсорному развитию детей по теме «Найди желтый листок», «Большая и маленькая башни», по развитию речи «Кто как разговаривает?», «Кто в домике живет?»; по развитию познавательных процессов – «Прокати лошадку», «Найди такой же предмет», по социализации – «Кто в гости пришел?», «Поможем бабушке».

- Подготовка к проведению занятий и совместной деятельности с детьми;
- Заполнение информационной карты педагога;
- Составление совместного плана молодого специалиста и наставника.

Месяц	Содержание работы	Метод работы
СЕНТЯБРЬ	1. Диагностика умений и навыков молодого специалиста. 2. Оформление документации воспитателя ДОУ в соответствии с ФГОС. 3. Планирование образовательного процесса в рамках условия введения ФГОС ДО.	Анкетирование. Консультация и ответы на интересующие вопросы. Проверка документации.
ОКТАБРЬ	1. Выбор темы по самообразованию. 2. Ознакомление с нормативно-правовой базой. 3. Мониторинг.	Консультация, оказание помощи и ответы на интересующие вопросы. Подбор методической литературы по теме самообразования.

Месяц	Содержание работы	Метод работы
		Знакомство с основными документами, регламентирующими деятельность ДОУ. Помощь в проведении мониторинга.
НОЯБРЬ	1. Методика проведения детских праздников. 2. Планирование работы с родителями, нетрадиционные формы взаимодействия. 3. Оформление наглядной информации для родителей.	Помощь в подготовке и организации осеннего праздника. Наблюдение за наставником в роли ведущей. Консультация и помощь в составлении плана работы с родителями, подбор материала для родителей.
ДЕКАБРЬ	1. Изучение методики проведения НОД, совместная разработка конспектов НОД в младшей группе. 2. Беседа «Как провести эффективное занятие».	Посещение занятий молодого специалиста. Обсуждение. Помощь. Секреты мастерства.
ЯНВАРЬ	1. Организация индивидуальной работы с детьми. 2. Роль игры в развитии дошкольников.	Помощь в составлении плана индивидуальной работы с детьми. Консультации наставника, наблюдение за работой молодого специалиста – совместная игровая деятельность.
ФЕВРАЛЬ	1. Основные проблемы в педагогической деятельности молодого специалиста. 2. Использование современных сберегающих технологий.	Консультация и решения выхода из этих проблем. Консультация и ответы на интересующие вопросы.
МАРТ	1. Просмотр конспекта и проведение организованной образовательной деятельности молодым специалистом. 2. Использование в работе ИКТ.	Обсуждение. Консультация, использование презентаций в работе с детьми и родителями.
АПРЕЛЬ	1. Причины возникновения конфликтных ситуаций и их урегулирование в процессе педагогической деятельности. 2. Подготовка к мониторингу развития детей.	Обсуждение и консультирование молодого педагога по этой теме. Оказание помощи. Контроль.
МАЙ	1. Подготовка к летне-оздоровительному периоду. 2. Подведение итогов работы.	Консультация и ответы на интересующие вопросы. Анализ проделанной работы за учебный год, пожелания на будущее.

2. Вхождение в профессию. (Формирование у молодого педагога профессиональных умений, накопление опыта, формирование своего стиля в работе, освоение методического инструментария для организации взаимодействия с детьми, родителями, коллегами) (один год).

Молодой педагог изучает опыт работы коллег своего учреждения и других ДОУ, повышает свое профессиональное мастерство, посещая открытые мероприятия: методические объединения воспитателей, отчеты и т. д. Все интересные идеи, методы и приемы фиксирует в «Творческой тетради». Активно привлекается к показу занятий на уровне детского сада.

Именно на этом этапе важна и оценка воспитателя наставником. Ежедневно молодой воспитатель испытывает потребность в своевременной положительной оценке своего труда. Нередко мы анализируем работу воспитателя, руководствуясь внешними признаками. Спокойно в группе – значит, все в порядке. А что за этим скрывается? Главное ведь не внешняя дисциплина, а то, сумел ли педагог воспитать детей, научил ли с уважением относиться к окружающим, умеет ли вовремя оказать помощь всем, кто в ней нуждается. Именно на это в первую очередь нужно обращать внимание, а, заметив педагогические успехи новичка, я непременно отмечаю их вслух. Ведь похвала поднимает настроение,

стимулирует, вселяет уверенность, повышает интерес к делу!

3. Самосовершенствование и саморазвитие молодого педагога, повышение его квалификации (Освоение воспитателем новых педагогических методик, технологий, устойчивый интерес к профессии, активное освоение приёмов работы с детьми, развитие навыков самооценки, самоконтроля, желая повысить своё образование и квалификационную категорию, обобщение своего опыта работы) (на протяжении первых 5 лет).

Наставник в этот период выполняет роль подсказчика, советчика, а также «энергетика». Своими действиями, идеями и творчеством мотивирует наставляемых на участие в инновационной деятельности, конкурсном движении, готовит к скорой предстоящей аттестации.

На этом этапе молодой воспитатель готов к созданию своего портфолио, куда вносятся педагогические находки, достижения, т. д. Это даёт возможность увидеть динамику в профессиональном становлении молодого воспитателя в процессе наставнической деятельности.

Портфолио – своеобразный паспорт повышения профессионального уровня педагога, свидетельствующий о его способностях, самоорганизации, коммуникативных навыках, отмечающий его потребности в практической самореализации. Кроме того, портфолио может быть использовано как форма полного и разностороннего представления молодого специалиста к аттестации на повышение квалификационного разряда.

4. Промежуточный анализ работы (май 2022 года).

Работа включает в себя:

1. Оценка деятельности воспитателя с детьми, родителями;

2. Выявление динамики профессионального роста на основе «мониторинга профессиональной деятельности».

В ходе этой оценки учитывается отношение к своим обязанностям, выполнение инструкций, выполнение индивидуальных планов работы и развития сотрудников, вклад в реализацию задач учреждения. Данный вид оценки регулируется положением по ДОУ.

3. Определение перспектив дальнейшей работы с молодым педагогом;

4. Подведение итогов, выводы.

Подводя итоги, можно отметить, что работа с молодым воспитателем помогает мне согласовать свои методические, педагогические и психологические позиции, укрепляет дружеские связи с коллегами, делает меня владельцем секретов мастерства и накопленного опыта педагогами нашего дошкольного учреждения.

Моя коллега, начинающая работать в системе ДОУ, в свою очередь привносит в мои профессиональные знания свои новые взгляды на воспитание и развитие детей, а также стимулируют меня к повышению уровня педагогической компетентности. А ведь учиться никогда никому не поздно!

Литература

1. Аралова М.А. Формирование коллектива ДОУ. Психологическое сопровождение. М.2007.

2. Виноградова Н.А. Управление качеством образовательного процесса в ДОУ / Н.А. Виноградова, Н.В. Микляева – М.: АЙРИС-ПРЕСС, 2007. – 176 с.

3. Закаблущая Е. Молодой специалист и наставник /Электронный ресурс.

4. Интернет ресурсы:
<http://www.resobr.ru/article/39808-organizatsiya-raboty-s-molodymi-pedagogami-v-dou> <http://nsportal.ru/detskiy-sad/upravlenie-dou/2012/12/04/polozhenie-o-nastavnichestve>

5. Круглова И.В. Организация наставничества в школе [Электронный ресурс].

IVANOVA Tatiana Leonidovna

educator of the first qualification category, MDOU "Sernursky kindergarten "Fairy Tale",
Russia, Republic of Mari El, Sernur

WORK EXPERIENCE IN THE ORGANIZATION OF MENTORING OF A PRESCHOOL TEACHER "I GIVE YOU MY HEART..."

Abstract. *The article is devoted to the problem of professional formation of a young teacher in a preschool educational institution. Contains information about working with a young teacher, reveals the goals, objectives and forms of mentoring.*

Keywords: *mentor, young specialist, pedagogical experience.*

КЕЛБИН Даниил Сергеевич

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

МАЛЯВИН Андрей Юрьевич

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

АРСЕНТЬЕВ Виталий Александрович

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

ПАНАРИН Максим Сергеевич

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

ВЛИЯНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ОЛИМПИАД НА ПОВЫШЕНИЕ АКАДЕМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ КУРСАНТОВ

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы влияния математических олимпиад на повышение академической активности курсантов, на развитие их способности к логическому и критическому мышлению, систематизации знаний, прогнозированию и постановке исследовательских задач, выбору путей их достижения. Анализируются результаты эмпирического исследования, проведенного среди курсантов первых – четвертых курсов, принимающих участие в олимпиадах.

Ключевые слова: математическая олимпиада, исследование, мотивация, академическая активность.

Обучение – это всегда процесс соревнования. Курсант может соревноваться как с самим собой, так и с сокурсниками, поэтому момент испытаний собственных знаний всегда будет присутствовать среди стимулов, мотивации к обучению.

Олимпиадное движение в последние годы стало заметным явлением в жизни высшей военной школы. Олимпиады проводятся на различных уровнях: внутри- и межвузовском, региональном, общероссийском и международном; охватывают сферу научного знания и академической подготовки курсантов, но и способствуют формированию профессиональной компетентности.

Олимпиады стимулируют и мотивируют личностное и интеллектуальное развитие молодого поколения, поддерживают одаренную молодежь, содействуют их самоопределению и продолжению образования, способствуют повышению интереса курсантов к преподаваемым дисциплинам и модулям, развитию логического мышления, исследовательских умений, творческой активности [1].

Предметная олимпиада, в частности олимпиада по математике является одной из важнейших частей обучения, метод отбора лучших среди лучших. Всем известно, что само участие

в олимпиаде уже говорит о том, что человек пытается заявить о себе. Не имея достаточных знаний, курсант сам не согласится принять участие в олимпиаде, потому как есть большой шанс при этом опозориться, показаться самым необразованным среди остальных.

В ходе настоящего исследования была поставлена цель – выявить является ли участие в предметных олимпиадах выражением академической активности. Объектом исследования выступили курсанты, принимавшие участие в математических олимпиадах.

Для достижения поставленной цели были определены задачи:

- исследовать мотивацию студентов к участию в олимпиадах;
- определить степень влияния участия в олимпиадах на стремление к получению новых знаний и успешному освоению дисциплин, развитие способности к логическому и критическому мышлению.

В основу исследования легла гипотеза о том, что участие курсантов в олимпиадах характеризует уровень их академической активности.

В обществе наблюдается новый всплеск заинтересованности ученых в изучении людей, обладающих нестандартным мировоззрением. Это связано, в первую очередь, с

востребованностью обществом индивидуальных неповторимых личностей. Только человек, обладающий уникальностью, сможет уловить современный жизненный ритм. Именно этим качеством и наделены одаренные курсанты, которые всеми силами стараются продемонстрировать окружающим свою уникальность.

Актуальность темы исследования связана с тем, что участие в олимпиадах различного уровня – это, с одной стороны, возможность для курсантов не только определить уровень своих математических знаний, но и оценить, как он соотносится с уровнем знаний других участников. С другой стороны – свидетельство об общем уровне развития самих курсантов. Основным способом подготовки к олимпиадам различного уровня является самостоятельная учебно-познавательная деятельность обучающихся.

В связи с этим важно преподавание математики нацелить на развитие способностей оперировать информацией, развитие критического мышления, систематизации знаний обучающихся и творческий подход к решению нестандартных задач. Особенно важно активизировать внимание обучающихся, привлечь их к процессу обучения, заинтересовать современными методами и технологиями обучения, повысить мотивацию обучающихся на самостоятельную деятельность [2].

Различные формы учебно-тренировочных мероприятий, кроме непосредственно обучения и формирования навыков решения задач, ставят своей целью мотивацию учащихся на продолжительную и кропотливую самостоятельную работу. Среди основных средств повышения мотивации к самостоятельной работе выделяются: положительная оценка педагогом успехов учащегося, позитивное подражание учащимся – лидерам группы, общение в коллективе единомышленников [3].

В ходе исследования был использован эмпирический метод – анкетирование. Цель анкетирования – исследовать мотивацию курсантов к участию в олимпиадах, определить степень влияния участия в олимпиадах на стремление к получению новых знаний и успешному освоению дисциплин, развитие способности к логическому и критическому мышлению.

Анкета включала 24 вопроса, которые по направленности можно условно разделить на две группы. Первая группа вопросов была нацелена на определение мотивированности курсантов к участию в олимпиаде и включала следующие вопросы:

Что для Вас значит участие в олимпиаде?

Хотели бы Вы принять участие во всеармейской олимпиаде по математике проявляют ли преподаватели креативность и активность на занятиях?

Насколько удовлетворяет Вас обеспечение учебного процесса информационным сопровождением?

Насколько необходимо, на ваш взгляд, участвовать в предметных олимпиадах, обучаясь в вузе?

С какого курса, по Вашему мнению, следует начинать участвовать в олимпиаде?

Как Вы считаете, созданы ли в академии условия курсантам для участия в олимпиадах?

Приносит ли Вам удовлетворение увлечение олимпиадным движением?

И ряд других вопросов.

Вторая группа вопросов была посвящена определению степени влияния участия в олимпиаде на стремление к получению новых знаний и успешному освоению математики. В эту группу вошли следующие вопросы:

Чем обусловлено Ваше личное стремление участвовать в олимпиаде?

Почему Вы участвуете в олимпиаде

Оцените уровень заданий по сложности;

Считаете ли Вы возможным усложнить задания олимпиады?

Вам нравятся решать трудные задачи?

Есть ли у Вас нарекания или пожелания к работе комиссии?

Как Вы оцениваете профессиональный уровень преподавателей, которые готовят вас к олимпиаде?

Ваше отношение к качеству организации процесса подготовки к олимпиаде?

В проведенном в ходе исследования анкетировании приняло участие 26 курсантов, среди них 20 юношей и 6 девушек, что в процентном соотношении составило 77 % и 23 % соответственно. По курсам участники анкетирования разделились следующим образом (рис. 1).

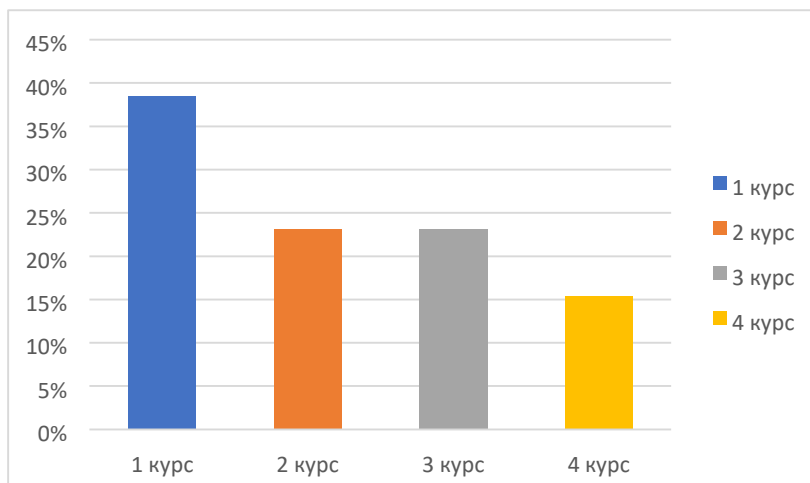


Рис. 1. Распределение участников анкетирования по курсам

На диаграмме (рис. 1) показано, что наиболее активными являются курсанты 1 курса, это говорит о том, что заинтересованность присутствует.

Опрос показал, что все участники анкетирования не впервые принимают участие в олимпиаде по математике, а 68 % опрошенных участвовали в математических олимпиадах три и большее количество раз (рис. 2).

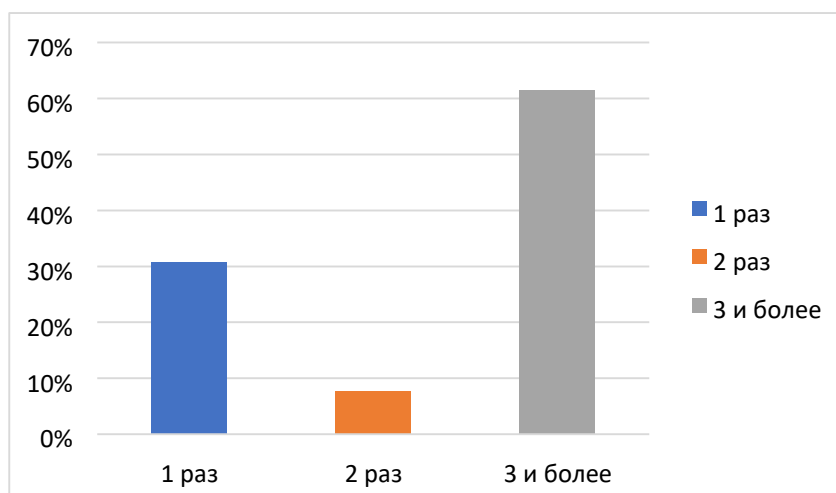


Рис. 2. Количественный показатель участия в олимпиадах

Среди опрошенных наибольший процент респондентов высказался о том, что главная цель их участия в олимпиаде – это стимулирование к получению новых знаний (рис. 3). Далее

следуют позиции о том, что участие – это шанс повысить квалификацию, уровень знаний и проверить себя.

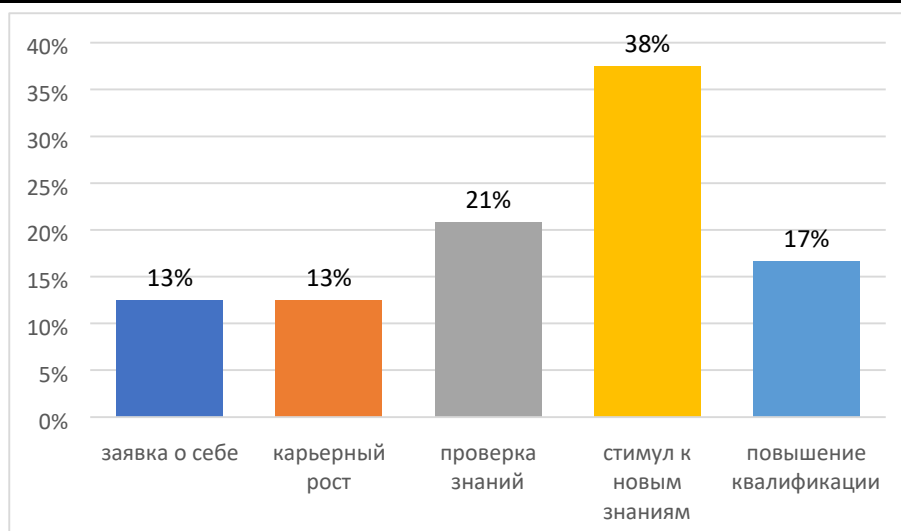


Рис. 3. Цели участия в олимпиадах

На вопрос о желании принять участие во Всеармейской олимпиаде по математике и о планах принять участие в олимпиаде в будущем году участники ответили однозначно «да». О причинах участия в олимпиаде – 85 % указали, что это способствует более глубокому изучению математики, а 15 % считают, что это положительно влияет на развитие способности нестандартно мыслить.

Уровень сложности заданий участники определили не так однозначно, как ответы на вопросы первого блока. Так, 50 % признали его сложным, но в то же время 56 % указали на то, что его можно еще усложнить. Это свидетельствует о том, что участники не боятся сложных заданий и готовы принять вызов. Кроме того, на интерес к сложным заданиям указали 100 % респондентов.

Организация олимпиады была оценена на отличном и высоком уровне (соответственно 67 % и 33 %). Такой же результат мы получили и на вопрос о наличии претензий к работе комиссии – 67 % ответили «нет» и 33 % – «затрудняюсь ответить». На высокий уровень профессионализма преподавателей указали 100% респондентов.

На вопрос «Чем обусловлено личное стремление участвовать в олимпиаде?» респонденты ответили следующим образом: возможность получения новых знаний – 21 %; интерес к математике – 20 %; условия для успешного освоения дисциплины – 18 %; стремление к самореализации – 14 %; возможность получения различных привилегий в будущем – 11 %; потребность в творческой деятельности – 7 %; желание принести пользу – 4 %; возможность

попробовать свои силы – 4 %; дух соревнования – 2 %.

На вопрос о том, когда нужно начинать участвовать в олимпиадах, опрошенные ответили таким образом: – еще со школы – 56 %; с 1 курса – 33 %; со 2 курса – 11 %.

На нехватку знаний и опыта самоподготовки участников олимпиады указали 30 %, а на отсутствие интереса к самостоятельным занятиям – 20 %.

Проведенный опрос курсантов показал, что для большинства из них участие в математических олимпиадах является возможностью самореализоваться, получить новые знания, успешно освоить дисциплину, что говорит о повышении интеллектуального уровня курсантов, а также о проявлении ими интереса к научной деятельности.

Уровень академической активности обучающихся зависит от их готовности самостоятельно заниматься, развиваться и искать пути решения сложных нестандартных задач. Это подтверждает факт того, что большинство опрошенных курсантов расценивают олимпиады как путь получения новых знаний и приобретение способности нестандартно мыслить и находить рациональные решения сложных задач и, в перспективе готовность к научно-исследовательской деятельности.

Литература

1. Касаткина, Н. С. Студенческая олимпиада как фактор развития профессиональных компетенций будущего педагога / Н. С. Касаткина. – Текст: непосредственный // Актуальные вопросы современной педагогики: материалы IX Междунар. науч. конф. (г. Самара, сентябрь

2016 г.). – Самара: ООО "Издательство АСГАРД", 2016. – С. 67–69.

2. Сургаева, Н. Н. Педагогика. Педагогические технологии. Учебное пособие для СПО. - М.: Юрайт, 2019. – 250 с.

3. Васютина, И. В., Попова, Е. В., Фоломеева, Л. Н., Черных, Н. И. Выявление и развитие одаренных детей// Инновационные педагогические технологии: материалы V Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2016 г.). – Казань: Бук, 2016. – С. 18–22.

KELIN Daniil Sergeevich

Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

MALYAVIN Andrey Yurievich

Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

ARSENTIEV Vitaly Alexandrovich

Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

PANARIN Maksim Sergeevich

Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

**INFLUENCE OF MATHEMATICAL OLYMPIADS
ON INCREASING THE ACADEMIC ACTIVITY OF MILITARY STUDENTS**

Abstract. *This article discusses the impact of mathematical Olympiads on increasing the academic activity of military students, on the development of their ability for logical and critical thinking, systematization of knowledge, forecasting and setting research tasks, choosing ways to achieve them. The results of an empirical study conducted among military students of the first - fourth courses taking part in the Olympiads.*

Keywords: *math olympiad, research, motivation, academic activity.*

ЛОПАТКИНА Ирина Александровна

старший преподаватель, Национальный исследовательский университет «МЭИ»,
Россия, г. Москва

ГРИДНЕВА Екатерина Александровна

старший преподаватель, Национальный исследовательский университет «МЭИ»,
Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМА ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ВУЗОВ

Аннотация. Научная статья исследует актуальную проблему девиантного поведения среди студентов вузов, анализируя его причины и последствия. Авторы подчеркивают необходимость мониторинга поведения студентов, а также внедрения социальных программ и систематической профилактики. Статья также предоставляет классификацию девиантного поведения и выделяет основные виды, отмечая их влияние на общество и индивидуальные личности.

Ключевые слова: девиантное поведение, студенты, причины, последствия, мониторинг, социальные программы, профилактика, классификация, виды, мотивы.

Девиантное поведение среди обучающихся вузов является актуальной проблемой в современном образовании. Оно проявляется в различных формах и может включать в себя такие негативные явления, как нарушение правил поведения, установленных норм, а также нарушение законодательства. Данная статья посвящена исследованию причин и последствий девиантного поведения среди студентов вузов. Важно выяснить, какие факторы способствуют возникновению данной проблемы, а также какие последствия она может иметь для образовательного процесса и дальнейшей жизни студентов

Девиантное поведение может представлять опасность для общества и для самих учащихся. Поэтому необходимо принимать меры, чтобы справиться с данной проблемой.

На первом месте стоит мониторинг поведения студентов. Администрация вуза должна контролировать, что происходит на территории учебного заведения. Камеры наблюдения и приборы охраны помогают в этом процессе. Если находится студент, проявляющий негативное девиантное поведение, его следует отстранить от учебного процесса. В противном случае, его поведение может негативно повлиять на остальную часть студенческого сообщества, а также на самого студента.

Важное значение для предупреждения девиантного поведения у студентов имеют социальные программы. Часто такие программы

включают в себя психологическую помощь, занятия спортом, культурные мероприятия и работу социальных служб, направленную на предотвращение негативных проявлений в поведении студентов.

Профилактика должна быть регулярной и контролируемой. Модернизация вузов в этом направлении может значительно снизить число инцидентов девиантного поведения среди студентов. Систематические меры могут иметь существенный вклад в предотвращении этой проблемы. Это достигается путем создания благоприятной образовательной среды и направленной работы с каждым студентом.

Социальные отклонения, то есть девиантное поведение можно классифицировать по ряду оснований:

- в зависимости от типа нарушений (моральные устои, этикетные нормы)
- по целевой направленности и мотивации (корыстные, меркантильные, агрессивные)
- по субъекту: социальные организации, группы и отдельные личности.

В зависимости, от величины причиняемого вреда интересам общества, социальным группам или же отдельным личностям различают следующие основные виды девиантного поведения:

- Деструктивное поведение. Наносит ущерб только самой личности, не соответствует общепринятым социальным и

нравственным нормам – циничность, конформизм, бескомпромиссность, мазохизм и др.

- Асоциальное поведение. Причиняет вред не только личности, но и социальным общностям, таким как: семья, соседи, друзья. Проявляется в алкоголизме, суицидальном поведении, наркомании, и др.

- Противоправное поведение. Представляет собой нарушение моральных и правовых норм, выражается в причинении вреда здоровью человека, грабежах и других преступлениях. Для предупреждения и преодоления отклоняющегося поведения, необходимо знать, что является его причиной. В происхождении отклоняющегося поведения значительное место отводится изучению мотивов, причин и условий, способствующих его развитию.

Выделяются следующие биологические причины девиантного поведения: поражения ЦНС, наследственная предрасположенность к тем или иным отклонениям, раннее половое созревание или его дисгармония, психические заболевания.

Таким образом, можно заметить, что девиантное поведение является предметом изучения ученых разных областей – социологии, медицины, психологии. Этот термин с одной стороны означает поступок, действия человека, не соответствующие официально установленным или фактически сложившимся в данном обществе нормам или стандартам, а с другой – социальное явление, выраженное в массовых формах человеческой деятельности, не соответствующих официально установленным или фактически сложившимся в данном обществе нормам или стандартам.

Исходя из вышесказанного, можно выделить следующие причины девиантного поведения среди студентов: высокая степень свободы и независимости, нахождение в периоде формирования своей личности, самостоятельность принятия решений и несение ответственности за них, становление мировоззрения, самоопределения, убеждений, взглядов, ценностных ориентаций, конфликты на почве культурных и социальных разногласий между людьми с разными представлениями о социальных нормах и ценностях, трудности в учебе и адаптации к новой среде, предвзятое отношение преподавателей, стереотипы, чрезмерное увлечение компьютерными играми или социальными сетями.

Таким образом, проблема девиантного поведения среди студентов вузов – это важный

вызов для современного образования, требующий широкого внимания и общественной поддержки. Важно совместными усилиями управляющих органов, педагогического персонала, работников медицинской, социальной сфер и студенческого сообщества стремиться к формированию здорового, ответственного и образованного молодого поколения.

Обучающиеся вузов – это будущее общества. Поэтому каждый шаг необходимо предпринимать не только для предотвращения девиантного поведения, но и для формирования гражданской и социальной ответственности, образованности, моральных и этических ценностей. Это становится возможным только при наличии культуры открытости и доверия между всеми участниками образовательного процесса. Обеспечение такой культуры при борьбе с девиантным поведением играет важную роль.

Так, например, при проведении социальных программ, необходимо вовлекать студентов в их планирование и проведение, создавая условия для проявления их творческих способностей и возможностей. Также важно обеспечить наличие круглосуточной психологической поддержки, доступной для всех студентов, которая могла бы помочь им в трудной жизненной ситуации и предотвратить дальнейшее продвижение в проблемное поведение.

Следовательно, проблема девиантного поведения обучающихся вузов – это далеко не только проблема отдельного индивидуума, но и проблема всего общества в целом. Поэтому, для того чтобы она была решена, необходимо объединить усилия всего педагогического и управленческого коллектива, студенческого сообщества и целого ряда других участников образовательного процесса. Только так, мы сможем создать благоприятную и безопасную образовательную среду, в которой каждый студент сможет реализовать свой потенциал и вести здоровый образ жизни.

Важным аспектом при решении проблемы девиантного поведения среди студентов вузов является осуществление комплексной работы по профилактике проблемного поведения и развитию позитивных качеств личности. Это включает в себя:

- Проведение семинаров, тренингов и консультаций для студентов по профилактике девиантного поведения и развитию личности.
- Организация здорового образа жизни среди студентов путем физической

активности, спортивных мероприятий, занятий фитнесом и йогой.

- Поддержание профессиональной ориентации студентов и предоставление возможностей для развития их творческого потенциала через участие в проектах и конкурсах.

- Развитие социальной ответственности и волонтерской деятельности среди студентов, что поможет им осознать свою значимость в обществе и заботу о его благополучии.

- Внедрение современных технологий в образовательный процесс с целью создания интерактивной и инновационной среды, способствующей развитию креативности и логического мышления студентов.

Все вышеперечисленные действия помогут не только предотвратить девиантное поведение студентов вузов, но и сформировать молодое поколение, способное к гармоничной жизни в современном обществе.

В современном обществе употребление наркотиков и курение являются серьезными проблемами, особенно среди молодежи. Эти вредные привычки в значительной мере влияют на здоровье и качество жизни человека. К счастью, многие университеты принимают меры по профилактике курения и употребления наркотиков среди своих студентов.

Одним из ключевых аспектов профилактики является информирование студентов о вреде курения и употребления наркотиков. На университетском уровне такое образование может осуществляться через проведение специальных лекций и семинаров, где студенты смогут получить информацию от профессионалов, сведения об опасностях, причинах, как и почему люди начинают курить и употреблять наркотики, а также о том, какие последствия могут случиться в будущем в результате подобного образа жизни.

Другой важный аспект – это индивидуальная поддержка и помощь для студентов, уже находящихся в курительных или наркотических привычках. Университетские психологические и медицинские службы могут предоставлять консультации и рекомендации, а также предлагать различные программы по снятию зависимости и восстановлению здоровья.

Кроме этого, существенное значение имеет работа, направленная на формирование у студентов здорового образа жизни. Для этого могут проводиться курсы и тренинги по правильному питанию, физической активности и

здоровому сну. Студентам также могут быть предоставлены различные меры поддержки в вопросах организации своего дня: например, консультации по управлению временем, организации учебного процесса и т.д. Все это позволяет студентам не только избавиться от вредных привычек, но и создать условия для нормальной жизнедеятельности всего организма в целом.

Важно также обеспечить студентов необходимой информацией о том, какие инструменты и ресурсы доступны для тех, кто хочет отказаться от курения или употребления наркотиков. Это могут быть различные группы поддержки и сообщества, персональные консультанты, литература и иные ресурсы, которые помогут им преодолеть привычку и восстановить свое здоровье.

Таким образом, профилактика курения и употребления наркотиков среди студентов вузов представляет собой комплексную задачу, которая требует индивидуального подхода и системного подхода со стороны университетов. Создание альтернативных и здоровых форм времяпрепровождения, индивидуальная помощь для тех, кто стал жертвой вредных привычек, и общественное осознание опасности курения и употребления наркотиков позволит нам сделать больше для того, чтобы защитить здоровье нашей молодежи и обеспечить устойчивое развитие всего общества.

Важным аспектом профилактики девиантного поведения является сотрудничество между вузом и семьей студента. Семьи должны понимать роль, которую они должны сыграть в профилактике вредных привычек своих детей. Они могут вести активную работу с ребенком, регулярно обсуждая ситуацию в университете, оказывая поддержку и помощь, когда это необходимо. Также важно информировать родителей о наличии различных программ, направленных на профилактику вредных привычек у студентов вузов.

Кроме того, важно развивать на университетской территории здоровый образ жизни, создавая условия для занятий физической культурой и спортом. Для этого можно организовывать специальные секции, тренировки, соревнования и другие мероприятия, которые способствуют укреплению физического и психического здоровья студентов.

В заключении можно добавить, что актуальная проблема девиантного поведения требует своего разрешения, необходимо детально

исследовать причины возникновения поведенческих девиаций среди обучающихся в вузе молодых людей. Студенты высших учебных заведений зачастую попадают в зону риска, так как уменьшается родительская опека, снижается уровень авторитета старших, увеличивается влияние сверстников, которое зачастую и порождает наиболее распространенные виды девиаций. Система мировоззрения молодых людей находится в процессе становления, а еще не оформившаяся система ценностей изменяющегося социума не может предоставить необходимые ориентиры поведения.

Литература

1. Алланазаров Е.К. Причины возникновения девиантного поведения среди студентов высших учебных заведений // Вестник науки: №5 (62) том 4. С. 197–201. 2023 г.
2. Власов, А.В. Понятия девиантного поведения, отклоняющегося поведения и социальной патологии: метод. разработка // Ставрополь. 2016.
3. Гилинский, Я.И. Девиантология: социология преступности, наркотизма, проституции, самоубийств и других «отклонений»: монография. СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2007. С. 28.
4. Костюнина Н.Ю., Лучинина, А.О. Профилактическая педагогика и психология: учеб. пособие // Казань, Издательство «Бриг», 2015.
5. Павленок, П.Д. Социальная работа с лицами и группами девиантного поведения [Электронный ресурс] // Lib.Sale [сайт]. URL: <https://lib.sale/sotsialnaya-rabotaknigi/ponyatie-klassifikatsiya-deviantnogo-84685.html>

LOPATKINA Irina Aleksandrovna

Senior Lecturer, National Research University "MEI",
Russia, Moscow

GRIDNEVA Ekaterina Alexandrovna

Senior Lecturer, National Research University "MEI",
Russia, Moscow

THE PROBLEM OF DEVIANT BEHAVIOR OF UNIVERSITY STUDENTS

Abstract. *The scientific article explores the actual problem of deviant behavior among university students, analyzing its causes and consequences. The authors emphasize the need to monitor the behavior of students, as well as the introduction of social programs and systematic profiling. The article also provides a classification of deviant behavior and identifies the main types, noting their impact on society and individual personalities.*

Keywords: *deviant behavior, students, causes, consequences, monitoring, social programs, prevention, classification, types, motives.*

ЛЫЖИН Захар Витальевич

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

ПИКУЛИН Артем Алексеевич

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

МАЛЯВИН Андрей Юрьевич

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

БАЗУНОВ Семен Сергеевич

Ярославское высшее военное училище противовоздушной обороны, Россия, г. Ярославль

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОЦЕССУ ФОРМИРОВАНИЯ ИНЖЕНЕРНОГО МЫШЛЕНИЯ У КУРСАНТОВ ПРИ ИЗУЧЕНИИ МАТЕМАТИКИ

***Аннотация.** В данной статье рассматриваются вопросы формирования инженерного мышления у обучающихся курсантов при изучении математики на основе принципа преемственности и метапредметности, а также модель математических способностей инженера, построенная на основе анализа компонентов инженерного и математического мышления. Проанализированы психологические особенности формирования инженерного мышления через понятие «мышление» и сопутствующие его формы и критерии. Определены основные проблемы и требования к инженерам нового поколения, возникающие в результате формирования и развития инженерного мышления.*

***Ключевые слова:** мышление, инженерное мышление, модель, учебный процесс, математика.*

«Качество инженерных кадров становится одним из ключевых факторов конкурентоспособности государства и, что принципиально важно, основой для его технологической, экономической независимости» (В. Путин, Заседание Совета по науке и образованию, 23.06.2014 г.)

Достижением науки восхищаемся, но забываем о тех, кто напрямую меняет нашу жизнь – изобретателях и инженерах. Искусство инженера заключается в том, чтобы быть незаметным: обычно мы вспоминаем о нем только тогда, когда что-то сломалось или пошло не так.

Благодаря людям с инженерным мышлением проектируют нашу с вами текущую повседневность.

Рассмотрим несколько понятий мышления. Например, с точки зрения психического развития человека:

– это процесс моделирования закономерностей окружающего мира, который основывается на аксиоматических положениях. С точки зрения психологии спорные определения мышления – это самый высший этап обработки

человеком информации, процесс установления связей между явлениями окружающего мира или между объектами;

– процесс отражения существенных свойств объектов, связей между свойствами, приводящий к появлению представлений человека об объективной реальности.

И только в патопсихологии и нейропсихологии мышление рассматривается как деятельность человека, у которой имеется мотив, цель, система действий и операций, результат и обязательно контроль. Мышление относится к высшей психической функции, которой обладает человек.

Примем во внимание основные характеристики мышления. Человек с помощью мышления имеет возможность:

- 1) обобщить отражения реальности;
- 2) опосредованно познавать объективную реальность [3, с. 298–331];
- 3) иметь свою личную мысль (субъективность);
- 4) мыслить произвольно и целенаправленно с обозначением конечной цели;

5) соотнести различные представления и установить определенные правила [1].

Мышление имеет общую классификацию (таблица 1).

Таблица 1

Виды мышления и их характеристика

Виды мышления	Характеристика вида мышления	Возраст человека
Наглядно-действенное	Форма мышления, манипулирующая предметной сферой	От 0 лет до 1,5 лет
Конкретно-предметное	Решаются с помощью существующего, реального объекта	От 1,5 года до 7 лет
Наглядно-образное	Осуществляется при непосредственном восприятии окружающей действительности, образы представляются в кратковременной и оперативной памяти	От 3-летнего до младшего школьного возраста
Абстрактно-логическое	Мышление абстракциями – категориями, которых нет в природе	С 7 лет.

Основные формы и их критерии мышления рассмотрим в таблице 2.

Таблица 2

Основные формы (критерии) мышления и их характеристики

Абстрактно-логическое	Мышление абстракциями – категориями, которых нет в природе	С 7 лет.
Основные формы мышления	Характеристика формы (критерии) мышления	
Понятие	Отображённое в мышлении единство существенных свойств, связей и отношений предметов или явлений; мысль (система мыслей), выделяющая и обобщающая предметы некоторого класса по определённым общим и в совокупности специфическим для них признакам.	
Суждение	Форма мышления, в которой что-либо утверждается или отрицается о предмете, его свойствах или отношениях между предметами.	
Умозаключение	Вывод.	

Ученые Г.Л.Ф. Гельмгольц и А. Пуанкаре определили четыре стадии творческого мышления: подготовка, созревание, озарение и проверка истинности.

Основными операциями мышления являются:

- 1) сравнение;
- 2) анализ;
- 3) синтез;
- 4) абстракция;
- 5) конкретизация;
- 6) индукция;
- 7) дедукция;
- 8) классификация;
- 9) обобщение.

Методически грамотный педагог должен учитывать в своей деятельности все возможности (способности, умения и навыки) обучающихся и те, в том числе, которые в процессе взросления и обучения до военного вуза курсанты приобрели и развили. Таким образом, курсанты по возрасту и уровню обучения должны иметь все виды мышления (наглядно-

действенное, конкретно-предметное, наглядно-образное и абстрактно-логическое). Каждый обучающийся курсант мыслит и использует в своем мышлении и понятия, и суждения, и умозаключения.

Над понятием «мышление» является понятие «Инженерное мышление», которое изучается многими техническими и гуманитарными науками, в том числе изучается педагогикой, психологией, математикой, физикой. Открываются на основе исследований инженерные школы по формированию и развитию у школьников разных возрастов инженерного мышления, например, в г. Екатеринбург Уральская инженерная школа и Екатеринбургская инженерная школа.

Проанализируем понятие «инженерное мышление» как особый вид мышления, который формируется и проявляется при решении инженерных задач, позволяющих быстро, точно и оригинально решать поставленные задачи, направленные на удовлетворение технических потребностей в знаниях, способах,

приемах, с целью создания технических средств и организации технологий.

Инженерным мышлением авторы [1] называют вид познавательной деятельности, направленной на исследование, создание и эксплуатацию новой высокопроизводительной и надежной техники, прогрессивной технологии, автоматизации и механизации производства, повышение качества продукции. Главное в инженерном мышлении – решение конкретных, выдвигаемых производством задач с помощью технических средств для достижения наиболее эффективного и качественного результата.

Авторы интернет-источников на основе обзора инженерных задач делают выводы, что

развить инженерное мышление у обучающегося возможно, если он будет иметь: логическое мышление на высоком уровне, способность к творческому осмыслению полученных знаний, владение методикой технического творчества.

Инженерное мышление должно опираться на хорошо развитую творческую фантазию и включать различные виды мышления: логическое, творческое, наглядно-образное, практическое, теоретическое, техническое, пространственное и др.

Рассмотрим виды инженерного мышления и их характеристики в таблице 3.

Таблица 3

Виды инженерного мышления и их характеристики

Структура инженерного мышления	
Виды мышления	Характеристика видов мышления
Техническое	Умение анализировать устройство и принцип работы технических объектов
Конструктивное	Умение строить модели решения поставленной проблемы и задачи
Исследовательское	Определение новизны в задаче, умение сопоставить с известными классами задач, умение аргументировать свои действия, полученные результаты и делать выводы
Экономическое	Рефлексия качества процесса и результата действия
Конвергентное продуцирование	(от лат. <i>convergere</i> сходитьсь) основано на стратегии точного использования предварительно усвоенных алгоритмов решения определенной задачи, то есть когда дана инструкция по последовательности и содержанию элементарных операций по решению этой задачи. Для актуализации конвергентного мышления требуются задачи, которые имеют один единственный правильный ответ.
Дивергентное продуцирование	Метод творческого мышления, применяемый обычно для решения проблем и задач (от лат. <i>divergere</i> – расходиться). Дивергентное мышление опирается на воображение. Оно предполагает, что на один вопрос может быть несколько ответов, что и является условием порождения оригинальных идей.

Перечисленные виды инженерного мышления подтверждают важную роль изучения дисциплины Математика. Во-первых, в профессии инженер приходится проводить математические расчеты; во-вторых, выполнение математических операций является мощным толчком для развития личностных качеств и качеств мышления, которые составляют культуру инженерного мышления. Кроме того, математика выступает и как часть общей методики решения инженерных задач, соединяющей теорию с практикой и задающей формы и способы мыслительных операций [3]. Модель математических способностей обучающегося можно определить как систему определенных качеств

мышления, которые обеспечивают благополучное освоение математики, необходимой для инженерной деятельности [2]. Модель математических способностей инженера состоит из следующих компонентов:

- 1) способность к формализованному восприятию математического материала;
- 2) логичность математического мышления;
- 3) способность к обобщению математического материала;
- 4) способность к свертыванию математического рассуждения;
- 5) обратимость и гибкость математического мышления;

- 6) рациональность математического мышления;
- 7) способность оперировать математической символикой и речью на математическом языке;
- 8) когнитивная память (память на идею и алгоритм решения);
- 9) креативность и пространственное мышление;
- 10) вычислительные способности;
- 11) инженерно-математическая интуиция.

Данная модель приобретает практическую ценность только в тех аспектах возможностей, которые предоставляет современный уровень методической науки для реализации построенной модели в процессе обучения. Формирование и развитие вышеуказанных способностей рекомендуем осуществлять через использование специально предназначенных циклов - наборов задач, ориентированных на развитие и формирование каждого из вышеперечисленных компонентов данной модели.

Именно занятия математикой побуждают к творческой деятельности и развивают: аналитическое и логическое мышление; пространственное представление и воображение; алгоритмическую культуру; умения устанавливать причинно-следственные связи; умения обосновывать утверждения; умения моделировать ситуации; интеллектуальные способности и др.

Однако, для того, чтобы у курсантов на занятиях по дисциплине Математика формировались основы инженерного мышления, необходима серьезная фундаментальная школьная математическая подготовка, а именно, достаточный уровень: мотивации и познавательного интереса к изучению математики; навыка работы с теоретическим материалом; навыка математического моделирования (т. е. навыков построения и исследования математических моделей); понимания вычислительного и геометрического материала; самостоятельной организации и планирования самостоятельной работы. Иначе, что чаще всего наблюдается на занятиях, затрачивание достаточно большого времени на подтягивание обучающихся до обязательного уровня математических знаний. В таком случае про формирование и развитие инженерного мышления только остается мечтать.

Еще одной из проблем является отсутствие преемственности в передаче кафедр, отвечающих за инженерную подготовку курсантов

необходимого круга задач для рассмотрения их на занятиях по дисциплине Математика. Либо это такие задачи, на решение которых нужно выделять времени больше, чем одно занятие и математическая подготовка курсантов должна быть выше, чем она имеется на самом деле.

Современное развитие общества диктует требования к инженерам нового поколения следующего порядка: визуализировать и воплощать структуры с помощью сочетания правил, моделей и интуиции; опираться на новейшие достижения в различных областях науки; практически использовать новые знания и навыки в процессе модульного конструирования и проектирования; умение работать во временных разновозрастных творческих коллективах совместно со специалистами различных направлений; умение самостоятельно вести информационный поиск для получения необходимых или недостающих сведений и знаний; не догонять, а идти на опережение.

Достижение цели формирования и развития инженерного мышления курсантов в процессе изучения математики возможно обеспечить за счет решения следующих задач: 1) формирование у обучающихся осознанного стремления к получению образования по инженерной специальности; 2) создание условий для получения обучающимися качественного образования.

Таким образом, для повышения качества математического образования будущего инженера важно целенаправленное формирование и развитие спланированных компонентов модели математических способностей, что реализуемо посредством включения их в процесс обучения.

Литература

1. Комиссарова Т.Ф. «Формирование инженерного мышления на уроках математики» Образовательный портал, электронный журнал для учителей: <https://portalpedagoga.ru/servisy/publik/publ?id=35013> (Дата обращения: 15.05.2021)
2. Крутецкий В.А. Психология математических способностей школьников / В.А. Крутецкий; под ред. Н.И. Чуприковой. - М.: Институт практической психологии, 1998.- 416с.
3. Маклаков А.Г. Мышление // Общая психология. - Санкт-Петербург: Питер, 2001. - 592 с.

LYZHIN Zakhar Vitalievich

Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

PIKULIN Artem Alekseevich

Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

MALYAVIN Andrey Yurievich

Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

BAZUNOV Semyon Sergeevich

Yaroslavl Higher Military School of Air Defense, Russia, Yaroslavl

T THEORETICAL APPROACHES TO THE PROCESS OF FORMATION OF ENGINEERING THINKING AMONG CADETS IN THE STUDY OF MATHEMATICS

Abstract. *This article deals with the formation of engineering thinking among students in the study of mathematics on the basis of the principle of continuity and meta-subjects, as well as a model of the mathematical abilities of an engineer, based on the analysis of the components of engineering and mathematical thinking. Psychological features of the formation of engineering thinking through the concept of "thinking" and its accompanying forms and criteria are analyzed. Identified the main problems and requirements for engineers of the new generation arising as a result of the formation and development of engineering thinking.*

Keywords: *thinking, engineering thinking, model, learning process, mathematics.*

ПЕТРУХИНА Марина Петровна

учитель начальных классов, МБОУ школа 7,
Россия, Нижегородская область, г. Дзержинск

ПРОФИЛАКТИКА ДИСЛЕКСИИ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Аннотация. Исследование посвящено анализу и характеристике профилактики дислексии у младших школьников. Кроме того, автором представлены проблемы и пути решения, связанные с профилактикой дислексии у младших школьников. Также автором отмечено, что в последние годы в России наблюдается значительный рост числа детей, имеющих дислексию. Исследования показывают, что в общеобразовательных школах этот процент составляет более 30%, а в гимназиях – 20%.

Ключевые слова: дислексия, младшие школьники, профилактика, чтение, восприятие.

Актуальность исследования

Представленная тема исследования является актуальной и важной в настоящее время по следующим причинам. Дислексия – это невозможность нормально читать, понимать и правильно интерпретировать письменный текст, несмотря на нормальное интеллектуальное развитие. Проблемы с чтением могут серьезно повлиять на учебные успехи и самооценку детей, и поэтому профилактика дислексии имеет важное значение.

Дислексия является одной из наиболее распространенных учебных и развитых нарушений у детей. Согласно данным исследований, она встречается у приблизительно 5-10% детей в мире. Дислексия может серьезно ограничивать способности ребенка в учебе, особенно в чтении и написании. Без своевременной поддержки дети с дислексией могут испытывать трудности и неудачи в школе. Дети с дислексией могут столкнуться с негативными эмоциональными и социальными последствиями, такими как низкая самооценка, тревожность и социальная изоляция. Профилактика и поддержка в данной области могут помочь улучшить качество жизни этих детей.

Цель исследования

Целью исследования является оценка методов и инструментов для раннего выявления признаков дислексии у детей до того, как они начинают испытывать серьезные трудности в чтении.

Материал и методы исследования

Изучением вопросов, посвященных профилактике дислексии у младших школьников, занимались такие ученые как О.А. Величенкова, А.А. Байтаевич, И.Н. Садовникова, О.А. Токарева, Н.И. Васильева, Г.И. Рожкова и др.

Методами исследования являются: метод кейс-исследования, метод теоретического и практического анализа, метод сравнительного анализа.

Результаты исследования

Профилактика дислексии у младших школьников является важной задачей, так как раннее выявление и устранение проблемы может существенно помочь детям развивать навыки чтения и письма. Можно выделить следующие методы, способствующие профилактике дислексии:

1. Раннее чтение и общение. Начните читать детям вслух с самого раннего возраста. Это помогает им развивать слуховые навыки и словарь. Проводите много времени с детьми в общении, разговаривая и задавая им вопросы. Это способствует развитию речи и понимания языка.
2. Развитие фонематического восприятия. Фонематическое восприятие – это способность различать и анализировать звуки в словах. Игры и упражнения, направленные на развитие этой способности, могут быть полезными.
3. Поддержка чтения. Предоставьте детям доступ к разнообразным книгам и материалам для чтения. Стимулируйте их интерес к чтению. Читайте вместе с детьми и обсуждайте прочитанное. Это помогает им развивать понимание текста.
4. Развитие моторики. Работайте над мелкой моторикой рук, так как хорошая моторика рук важна для навыков письма. Предлагайте детям задания, которые развивают координацию глаз и рук, такие как раскрашивание, рисование, лепка и письмо.

5. Обратите внимание на зрительное восприятие. Проверьте, нет ли у ребенка проблем со зрением. Плохое зрение может быть причиной затруднений при чтении. Если есть подозрения на проблемы со зрением, обратитесь к врачу-офтальмологу.

6. Регулярный медицинский осмотр. Регулярные медицинские осмотры могут помочь выявить возможные проблемы в развитии детей и своевременно принять меры.

7. Поддержка и понимание. Важно проявлять терпимость и понимание к детям, которые могут столкнуться с трудностями при чтении. Поддержка со стороны родителей и учителей играет важную роль в преодолении трудностей.

Обучение детей с дислексией требует учета двух важных методологических аспектов. В первую очередь, необходимо провести критическую оценку и внести изменения в учебные материалы, предназначенные для младших школьников с особыми образовательными потребностями. Во-вторых, необходимо разработать специализированные методики, способствующие формированию буквенного гнозиса у детей с дислексией и их предрасположенностью к этому расстройству [1, с. 243].

Проблема визуальной организации учебных материалов, которые предлагаются детям с дислексией, остается мало исследованной. Развитие навыков офтальмокинеза, улучшение зрительной работоспособности и концентрации внимания может быть достигнуто через правильное оформление упражнений и текстов на странице. Ведь именно строки и тексты являются объектом сканирования, удержания и распознавания для ребенка.

Первое, на что следует обратить внимание, это минимизация «шума» на странице. Необходимо сократить количество иллюстративных и текстовых элементов, а также избавиться от рамок, теней и цветных фонов. Блоки с упражнениями должны быть легко выделяемыми на странице, а направление сканирования внутри них должно быть горизонтальным.

Шрифтовое оформление учебника следует делать простым и единообразным. Использование слишком множества разных размеров шрифтов может сбивать ребенка с дислексией с толку. Различные размеры шрифтов могут использоваться, чтобы выделить различные текстовые элементы, но на странице должен быть только текст, предназначенный непосредственно для ученика, и это поможет улучшить его восприятие.

Дислексия – это нейрологическое расстройство, которое влияет на способность человека читать, понимать и правильно интерпретировать письменный текст. Она может проявляться в разных формах и степенях тяжести. Обычно дислексия связана с трудностями в распознавании букв и звуков, что затрудняет процесс чтения и написания.

Следует отметить, что дискалькулией страдают 30% людей с дислексией. Дислексией страдают 35% людей с нарушением языкового развития. Тревожное расстройство имеют 15% людей с дислексией. Депрессия встречается у 8% людей с дислексией. Синдром дефицита внимания и (или) гиперактивности наблюдается у 10% людей с дислексией [2, с. 35].

Профилактика дислексии у младших школьников является важной задачей, так как раннее выявление и предотвращение этого нарушения чтения и письма способствует более успешной учебе и адаптации ребенка в школьной среде. Можно выделить следующие распространенные проблемы, связанные с дислексией, и пути их решения:

– Позднее обнаружение дислексии. В целях решения проблемы необходимо регулярное скрининговое тестирование младших школьников на предмет нарушений чтения и письма может помочь выявить дислексию в ранние стадии. Это может быть выполнено специалистами в области образования или психологии.

– Отсутствие информирования родителей. В качестве решения проблемы следует проводить информационные собрания и обучающие мероприятия для родителей помогает им понимать, что такое дислексия и как оказать поддержку своему ребенку. Это также способствует ранней диагностике и помощи.

– Недостаточное обучение учителей. Решение: педагоги должны получить соответствующую подготовку в области работы с детьми, страдающими дислексией. Это может включать в себя курсы по специальному образованию и методикам обучения чтению и письму [3, с. 104].

Выводы

Дислексия у детей младшего школьного возраста проявляется через трудности в чтении и написании, и это влияет на различные аспекты их развития и успеха в учебе. Эта ситуация требует системного вмешательства, поскольку существует прямая связь между дислексией и успеваемостью, самооценкой, социальными

отношениями, достижениями и мотивацией ребенка. Очень важно заниматься профилактикой дислексии и выявлять эту особенность как можно раньше, еще до начала обучения в школе.

При проведении коррекционной работы с логопедами необходимо уделить особое внимание развитию различных навыков. Это включает в себя улучшение зрительной памяти и пространственного мышления, развитие внимания, формирование аналитической деятельности и укрепление мелкой моторики. Кроме того, важно работать над исправлением произношения звуков и развитием лексической и грамматической речи.

Эффективное воздействие на эти аспекты позволяет детям с дислексией успешно

преодолевать трудности в учебе и повышать их уверенность в себе и способности.

Литература

1. Апетян М.К. Психологические и возрастные особенности младшего школьника / М.К. Апетян // Молодой ученый. – 2014. – № 14 (73). – С. 243-244.
2. Ковина М.В. Психологические особенности детей младшего школьного возраста и факторы их успешного обучения // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Наука и социум». – 2020. – № VI. – С. 32-39.
3. Садовникова И.Н. Дисграфия, дислексия. Технология преодоления: учебное пособие / И. Н. Садовникова. – Москва: ПАРАДИГМА, 2012. – 279 с.

PETRUKHINA Marina Petrovna

primary school teacher, MBOU school 7,
Russia, Nizhny Novgorod region, Dzerzhinsk

PREVENTION OF DYSLEXIA IN YOUNGER STUDENTS

Abstract. *The study is devoted to the analysis and characteristics of the prevention of dyslexia in primary schoolchildren. In addition, the author presents problems and solutions associated with the prevention of dyslexia in primary schoolchildren. The author also noted that in recent years in Russia there has been a significant increase in the number of children with dyslexia. Research shows that in secondary schools this percentage is more than 30%, and in gymnasiums – 20%.*

Keywords: *dyslexia, younger schoolchildren, prevention, reading, perception.*

Актуальные исследования

Международный научный журнал

2023 • № 38 (168)

Часть II

ISSN 2713-1513

Подготовка оригинал-макета: Орлова М.Г.

Подготовка обложки: Ткачева Е.П.

Учредитель и издатель: ООО «Агентство перспективных научных исследований»

Адрес редакции: 308000, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135

Email: info@apni.ru

Сайт: <https://apni.ru/>

Отпечатано в ООО «ЭПИЦЕНТР».

Номер подписан в печать 25.09.2023г. Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.
308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 40