

**НАУЧНЫЙ  
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ**



**НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

**12(120)-2020**



# Научный обозреватель

## Научно-аналитический журнал

Периодичность – один раз в месяц

№ 12 (120) / 2020

### УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

Издательство «Инфинити»

### Главный редактор:

к.э.н. Хисматуллин Дамир Равильевич

### Редакционный совет:

Алиев Шафа Тифлис оглы — доктор экономических наук. Профессор кафедры «Мировая экономика и маркетинг» Сумгайытского Государственного Университета Азербайджанской Республики, член Совета-научный секретарь Экспертного совета по экономическим наукам Высшей Аттестационной Комиссии при Президенте Азербайджанской Республики

Ларионов Максим Викторович — доктор биологических наук, член-корреспондент МАНЭБ, член-корреспондент РАЕ. Профессор Балашовского института Саратовского национального исследовательского государственного университета.

Савельев Игорь Васильевич — кандидат юридических наук

Гинзбург Ирина Сергеевна — кандидат философских наук

Ходарцевич Константин Александрович — кандидат технических наук

Зарянин Владислав Климентьевич — кандидат экономических наук

Точка зрения редакции может не совпадать с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Ответственность за достоверность информации, изложенной в статьях, несут авторы.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Научный обозреватель», допускается только с письменного разрешения редакции.

### Адрес редакции:

450078, Уфа, а/я 94

Адрес в Internet: [www.nauchoboz.ru](http://www.nauchoboz.ru)

E-mail: [post@nauchoboz.ru](mailto:post@nauchoboz.ru)

© Журнал «Научный обозреватель»

© ООО «Инфинити»

Свидетельство о государственной регистрации ПИ №ФС 77-42040

ISSN 2220-329X

Тираж 500 экз.

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

- М. М. Татиева, Т. К. Акишев** Пути решения проблем поддержки малого бизнеса и перспективы дальнейшего развития в г.Темиртау 5
- Л. А. Айбазова** Совершенствование учета финансовых результатов организации 11
- И. В. Яковлева, А. Б. Мамедова** К вопросу об анализе кредиторской задолженности промышленных предприятий 14

### ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

- С. Г. Вильмон** Особенности снижения процентной ставки по договору микрозайма 20
- С. Г. Вильмон** Правовая природа договора микрозайма 22

### ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- А. В. Палян** Воспитание коммуникативной культуры детей дошкольного возраста посредством театрализованных игр 25
- Ш. С. Жолдыбаев, Р. А. Есмаганбетова** Решение проблем прохождения ФПК при подушевом финансировании школ 28

### ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- В. Г. Логачева** Сохранение образности при переводе детской литературы с английского языка на русский язык 31
- В. С. Голубева** Разработка упражнений для обучения учащихся распознаванию приемов манипуляции в рекламных текстах 34

### ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

- И. Д. Панькин.** Великий Октябрь в работах российских и уральских историков в 1970-х гг. 38

### ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Т. В. Дроздова, Е. А. Кедрярова** Исследование коммуникативной компетентности сотрудников (на примере операторов АЗС) 40

## МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

- С. И. Башкатов, А. А. Фомина** Санитарно-эпидемиологические и другие меры безопасности при проведении культурно-массовых мероприятий в период пандемии в Санкт-Петербурге 45

## ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

- М. А. Дурова, А. Н. Зейн, С. В. Борисова** Составление модели Наивного Байесовского классификатора для задачи определения вероятности подтверждения диагноза 49

- И. В. Родионов, С. А. Тебиева** Проектирование адаптивной системы управления светофорной сигнализацией на локальном участке с интенсивным перекрестным движением 53

- И. В. Родионов, С. А. Тебиева** Разработка обобщенного алгоритма функционирования телекоммуникационного устройства сбора и передачи информации для системы управления движением автотранспорта 57

## Пути решения проблем поддержки малого бизнеса и перспективы дальнейшего развития в г.Темиртау

**Татиева Майра Маулиевна**

к.э.н., профессор кафедры «Экономика и бизнес»  
НАО «Карагандинский индустриальный университет»

**Акишев Талгат Кымбатович**

магистрант  
НАО «Карагандинский индустриальный университет»

Развитие предпринимательства (МСБ) является стратегическим вопросом и приоритетным направлением в экономике Республики Казахстан. Его успешное развитие возможно лишь при наличии политической воли государства сформировать необходимые для этого социальные, экономические, правовые, политические и другие условия.

Государственная политика в РК в отношении частного предпринимательства нацелена на формирование среднего класса, путем развития малого предпринимательства, ориентированного на создание новых высокотехнологичных производств с наибольшей добавленной стоимостью.

Стратегия Президента страны, изложенной в его Послании к народу Казахстана, в котором указано: «Развитие малого и среднего бизнеса - вот главный инструмент индустриальной и социальной модернизации Казахстана в 21 веке. Чем больше доля малого и среднего бизнеса в нашей экономике – тем более устойчивым будет развитие Казахстана» [1].

Вхождение Казахстана в 30-ку конкурентоспособных стран мира обозначено как общая интегративная цель реализации Стратегии «Казахстан-2050».

Впервые подобный целевой индикатор глава государства применил в Послании 2006 г. «Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти самых конкурентоспособных стран мира. Казахстан на пороге нового рывка вперед в своем развитии».

Ключевым приоритетом Третьей модернизации Республики Казахстан (РК) определено кардинальное улучшение и расширение бизнес-среды, включающее в себя комплекс системных мер для роста малого и среднего бизнеса (МСБ).

Стратегической целью для РК остается

достижение 50%-ой доли МСБ в ВВП к 2050 году. По предварительным данным за 2018 год доля МСБ в ВВП снизилась до 23,1% (2017 год – 24,9%).

По данному показателю необходимо отметить, что остаются вопросы по методике расчета доли МСБ в ВВП. В настоящее время для целей статистики используется только один показатель – число работников (до 250 человек). Таким образом, в число МСБ включаются субъекты квазигосударственного сектора и отдельные крупные сырьевые компании.

Кроме того, эксперты отмечают высокие цены на коммунальные услуги для МСБ.

Предприниматели отмечают трудности в принятии участия в определенных конкурсах госорганов, так как их бизнес идеи не рассматриваются как инновационные.

Касательно институтов развития, опрос предпринимателей с разным уровнем опыта продемонстрировал низкий уровень осведомленности о возможностях, которые они могли использовать для расширения своего дела с помощью предлагаемых институтами услугами.

Закон о местном содержании выгоден для небольших, но достаточно развитых компаний. В то время как законодательство не затрагивает вопросы маленьких и молодых предприятий.

Основные барьеры для доступа к финансам - требование значительного залога, продолжительная процедура оформления, необходимость предоставления большого пакета документов, а также высокие процентные ставки кредитования. В то же время, респонденты отмечают положительные изменения в доступности источников финансирования. К примеру, предприниматели видят Фонд «Даму» в качестве партнера в силу низких

процентных ставок.

Также существуют пробелы в информационной поддержке. Определенная часть населения в силу разных причин не осведомлена о деятельности институтов поддержки предпринимательства несмотря на то, что проводятся различные мероприятия, тренинги, семинары для предпринимателей.

Респонденты отмечали низкий уровень развитости инфраструктуры, ставя под сомнение реализацию многочисленных проектов поддержки предпринимательства в условиях отсутствия хороших дорог, и проблем с логистикой.

Для МСБ самостоятельно решать вопросы с инфраструктурой будет крайне проблематично. Сотрудничество с государством поможет свободные дополнительные средства для дальнейшего расширения бизнеса, повышения качества товаров или услуг и т.д. [2].

Одним из наиболее серьезных факторов, сдерживающих эффективное развитие предпринимательской деятельности, является излишнее количество административных барьеров. В реальной действительности положительные стороны государственного регулирования не проявляются должным образом, тогда как негативные превратились в особую группу факторов, препятствующих нормальному развитию предпринимательства. Предприниматели, говоря о проблемах, с которыми они сталкиваются при организации предпринимательской деятельности в Казахстане, в первую очередь указывают на административные барьеры, мешающие предпринимательской деятельности, которые заключаются в затягивании решений местными исполнительными органами, неравном отношении к участникам экономических отношений, вымогании чиновниками «откатов» при выполнении своих обязанностей [3].

Так, немецкими инвесторами составлен список препятствий (по значимости) для инвестирования в экономику пост-советских государств, в том числе в экономику Казахстана:

- трудности во взаимоотношениях с правительственными органами;
- регулирование совместной собственности в стране инвестирования;
- регулирование условий финансирования;
- регулирование перевода прибылей за границу;
- ограничения, относящиеся к закупке сырьевых материалов и полуфабрикатов (импортные ограничения, требования к определению страны происхождения и т.д.);
- прочие препятствия (коррупция, опас-

ность шантажа, проблемы с партнером);

- отсутствие юридической безопасности;
- нормативные акты, регулирующие рынок рабочей силы (в отношении найма и увольнения рабочих, требования относительно социального обеспечения, забастовок, обучения персонала и пр.);
- налогообложение;
- политика в области оплаты труда (минимальная зарплата, повышение зарплаты, выплаты из общественных фондов потребления и пр.);
- опасность национализации и др.

Наличие административных барьеров отрицательно сказывается на динамике развития предпринимательской деятельности в Казахстане. В числе отрицательных последствий можно отметить прямое ущемление конституционных прав на свободу предпринимательской деятельности; дополнительный финансовый прессинг, риск увеличения штрафов в случае налогового правонарушения, искусственное ухудшение финансовой ситуации, рост коррупции, снижение инвестиционных активов, рост теневой экономики и т.д. [4].

Председатель правления Фонда «Даму» Л.Ибрагимов выделяет 4 основных проблемы у МСБ:

- Проблема первая – вопрос компетенции
- Вторая проблема – отсутствие культа предпринимательства со стороны общества
- Третья проблема – отношение к предпринимательству со стороны общества
- Четвертая проблема – отсутствие наглядных примеров [5].

С начала проведения рыночных реформ в Казахстане малое предпринимательство сформировалось как самостоятельная сфера экономики, обрело законодательный статус, заявив о своих правах, возможностях и потребностях. При этом следует признать, что малый бизнес не оказывает такого существенного влияния на социальное и экономическое развитие общества, как это происходит в странах с развитой экономикой, не в полной мере используется его потенциал.

Представители исполнительной и законодательной власти, политики всех уровней признают важную роль малого предпринимательства в развитии экономики, декларируют свою приверженность курсу на его всестороннюю поддержку и развитие. Принимаются законы, утверждаются программы поддержки малого предпринимательства. Однако, несмотря на признание органами власти важной роли, которую играет малое предпринимательство в социально-экономическом развитии страны, проблемы, проявившиеся в самом начале его зарождения, остаются, в основном, до конца неразрешен-

ными. К этим проблемам относятся:  
административные барьеры;  
недостатки в развитии инфраструктуры поддержки предпринимательства;  
недостаточная развитость системы финансово-кредитного обеспечения;  
информационная недостаточность;  
низкий уровень специальных знаний у предпринимателей.

Для преодоления этих проблем, помимо общих усилий государственных структур, необходимо создание неправительственных организаций с целью влияния на изменения политики в экономической, административной и других сферах. Далее попытаемся выяснить роль данных объединений в процессе развития малого и среднего бизнеса, обусловить необходимость их создания и использования в качестве инструмента взаимодействия бизнеса и власти.

Обобщая информацию, можно выделить следующие основные проблемы и ограничения, являющиеся наиболее актуальными для малого и среднего бизнеса:

- 1) Проверки контролирующими и налоговыми органами;
- 2) Снижение покупательской способности и сложности в поиске рынков сбыта;
- 3) Высокий размер арендной платы;
- 4) Недостатки системы налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса;
- 5) Высокая конкуренция;
- 6) Проблема финансирования бизнеса;
- 7) Проблема поиска и подбора кадров;
- 8) Отсутствие необходимой техники и оборудования.

Анализ развития МСБ Карагандинской области в целом проявил следующие проблемные вопросы:

- трудности в налаживании внешней сети сбыта готовой продукции, маркетинговых исследований внешнего рынка;

- заниженная стоимость оценки залогового имущества у предпринимателей отдаленных регионов области, что ограничивает доступ к кредитным ресурсам и соответственно к участию в программах [6].

Улучшение экономической ситуации в регионе во многом зависит от решения проблем, препятствующих развитию предпринимательства.

Мониторинг развития МСП в г. Темиртау выявил следующие проблемы в развитии торговли, сферы услуг и развития туризма.

Актуальные проблемы развития торговли:  
- неразвитость транспортной и торговой инфраструктуры (отсутствие складов, отвечающих современным требованиям, многоступенчатость оптового звена, слабые хозяйственные связи между производителями и организациями торговли);

- нехватка, недостаточный уровень квалификации, текучесть кадров в сфере торговли и общественного питания;

- несовершенство законодательства в сфере торговли, законодательство РК не отражает совершенных реалий для отрасли торговли, что создает неблагоприятные условия, которые не позволяют развивать эффективные и современные форматы торговли, законодательно не существует понятия современных торговых форматов.

Актуальные проблемы развития сферы услуг:

- наблюдаются проблемы низкой производительности труда, качества, доступности и стоимости услуг.

Перспективы развития малого и среднего бизнеса, торговля в г. Темиртау приведены в таблице 1.

Предлагаются следующие пути решения данных проблем:

- оказание содействия предприятиям города в получении государственной поддержки в рамках Единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2020», проведения тренинг – обучения для начинающих предпринимателей в рамках реализации проекта «Бизнес-Советник» для обучения населения вопросам разработки и реализации бизнес-идей, процедур регистрации бизнеса в государственных органах, правовым основам предпринимательства, налогообложение, кредитование и составление бизнес-планов;

- содействие в продвижении бизнес-проектов по производству продуктов питания в рамках Программы «Дорожная карта бизнеса 2020»;

**Таблица 1 - Создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства. Создание благоприятных условий для развития внутренней торговли**

№	Целевые индикаторы	Источник	2014г. (факт)	2015г. (факт)	2016г. (факт)	2017г. (факт)	2018г	2019г	2020г
1	Доля действующих субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме зарегистрированных, %	ОСД	91,8	86,4	84,4	79,3	88,6	89,7	90,9
2	Индекс физического объема розничного товарооборота, %	ОСД	106,8	100	99,3	105,8	101,5	102	103
3	Открытие новых объектов торговли всего, ед.	Отчет ОП и СХ		6	6	5	5	5	5
	- в том числе площадь не менее 2000 кв. м., ед.		-	-	-	1	-	-	-

- издание методических пособий и буклетов для предпринимателей по актуальным вопросам;
- заключение меморандумов с оптовыми поставщиками по насыщению внутреннего рынка плодоовощной продукцией;
- открытие крупных оптово-розничных сетей торговых домов;
- проведение паспортизации всех функционирующих торговых рынков в городе;
- мониторинг состояния торговых рынков на соответствие действующим требованиям с целью выявления причин и факторов, препятствующих их модернизации;
- внесение предложений по разработке требования классификации рынков с учетом поэтапной их модернизации;
- проведение ярмарок с целью стимулирования прямых продаж социально-значимых товаров населению.

Актуальные проблемы развития туризма:

- недостаточное развитие инфраструктуры туризма, в т.ч. низкое качество дорог, ведущих к отдаленным, труднодоступным объектам;
- дефицит квалифицированного обслуживающего (гиды-переводчики, экскурсоводы и обслуживающий персонал);
- высокая стоимость, низкое качество туристского продукта и сервисных услуг на туристских объектах;
- слабая узнаваемость и конкурентоспособность туристского продукта города.

Перспективы развития туризма в г.Темиртау приведены в таблице 2.

**Таблица 2 - Популярность регионального туристского продукта**

№	Целевые индикаторы	Источник	2015г. (факт)	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.
1	Увеличение количества обслуженных посетителей местами размещения по внутреннему туризму (резиденты) в сравнении с предыдущим годом, %	ОСД	-6,8	-4,4	33,9	1,1	1,4	1,6
2	Увеличение количества обслуженных посетителей местами размещения по въездному туризму (нерезиденты) в сравнении с предыдущим годом, %	ОСД	-19,7	13,8	21,9	1,2	1,3	1,8
3	Увеличение количества предоставленных койко-суток в сравнении с предыдущим годом, %	ОСД	-21,6	-29,2	9,2	1	1,5	1,8
4	Объем услуг, оказанный местами размещения, тыс. тенге	ОСД	330 861,4	259 919,8	292 998,9	338 787,1	341 537,1	344 262,9

Пути решения проблем развития туризма:

- строительство 2 гостиничных комплексов:

1. административно-гостиничный комплекс с рестораном (угол ул. Димитрова и ул. Герцена). Начало строительства данного объекта III квартал 2014 года. Комплекс предусматривает гостиницу, административное здание, ресторан, фитнес – центр, 150 рабочих мест, вместимость гостиницы 65 койко-мест, ресторана 100 посадочных мест;

2. строительство гостиницы на пересечении ул. Амангельды и пр. Metallургов. Планируемое создание 15 рабочих мест, начало строительства – 2020 год.

Участие и развитие малого и среднего предпринимательства в непрофильных активах крупных предприятий города Темиртау на современном этапе развития экономики города является актуальной и экономически целесообразной, так как в этом заключается дальнейшее развитие взаимоотношения малых и средних предприятий, сотрудничающих с крупными предприятиями. В связи с этим одним из форм организации бизнеса в современной экономике стал аутсорсинг.

В условиях усиления конкуренции компаниям приходится активнее работать над снижением себестоимости товаров и услуг. Одним из способов решения данной проблемы является внедрение аутсорсинга. Во многих странах аутсорсинг стал необходимой реальностью, без которой ведение бизнеса становится крайне сложным. В Казахстане для многих предпринимателей аутсорсинг пока является новым словом, и они очень настороженно относятся к данной услуге. Данное опасение вполне объяснимо, ведь в отечественном налоговом законодательстве предусмотрены очень жестокие меры наказания за малейшие нарушения со стороны предпринимателя.

Аутсорсинг представляет собой передачу части функций компании, что в свою очередь стратегически целесообразно. Аутсорсинг дает ряд преимуществ субъекту предпринимательской деятельности.

Во-первых, в мире наметилась устойчивая тенденция усиления специализации компаний, поэтому наличие сервисных организаций, заменяющих деятельность каких-либо подразделений, позволяет иметь только тот персонал, от которого непосредственно зависит стратегическая устойчивость и стабильность компании.

Во-вторых, аутсорсинг позволяет обезопасить бизнес от непредвиденных обстоятельств, сэкономить средства и повысить эффективность основной деятельности.

В-третьих, использование услуг другой компании позволяет провести безболезненную реструктуризацию компании.

В-четвертых, улучшается конкурентоспособность выпускаемых продуктов и услуг.

Под аутсорсингом бухгалтерского учета понимается использование специализированной

внешней организации для выполнения вспомогательных функций, а именно для обработки бухгалтерских, банковских и других финансовых, расчетных документов при проведении коммерческих операций компании.

Аутсорсинг бухгалтерского учета гарантирует порядок в бухгалтерии и документах; экономию на заработной плате, налогах и рабочих местах; концентрацию внимания на развитии бизнеса; своевременную помощь и консультации специалистов в бухгалтерских и финансовых вопросах; упрощение взаимодействия с работниками.

В конечном итоге это позволит повысить ее эффективность за счет оптимизации системы государственного регулирования предпринимательской деятельности и снижения издержек преодоления административных барьеров субъектами предпринимательства.

Отделом ГУ "ОП и СХ г. Темиртау" был разработан план мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства г. Темиртау на 2020 год [7]., который приведен на рисунке 1.

Улучшение экономической ситуации в регионе во многом зависит от решения проблем, препятствующих развитию предпринимательства.

Необходимо сформировать действенный механизм предупреждения коррупции при оказании государственных услуг. Данная проблема может быть решена путем расширения возможностей получения государственных услуг в электронном формате и по принципу «одного окна», внедрения комплексной системы мониторинга качества данных услуг и повышения уровня осведомленности населения о порядке их получения.

Подводя итоги данного исследования о путях решения проблем поддержки малого бизнеса и перспективы дальнейшего развития в г. Темиртау, можно отметить, что ГУ «Отдел предпринимательства и сельского хозяйства» г. Темиртау проводится постоянная работа по выявлению проблем развития малого и среднего бизнеса в данном регионе

Предложены мероприятия по созданию благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства, а также созданию благоприятных условий для развития внутренней торговли. Кроме вышеперечисленного, отделом ГУ "ОП и СХ г. Темиртау" был разработан план мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства г. Темиртау на 2020 год.

Таким образом, внедрение указанных мероприятий, по нашему мнению, улучшит экономическую ситуацию в регионе, даст толчок к решению проблем развития малого и среднего бизнеса в г. Темиртау и тем самым повысит конкурентоспособность региона.



**Рисунок 1 - План мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства г. Темиртау на 2020 год**

### Библиографический список:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстанский путь - 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее», Астана, 17.01.14. [Электронный ресурс].- Режим доступа: [zakon.kz/4597132-poslanie](http://zakon.kz/4597132-poslanie);
2. Развитие МСБ в Казахстане: опыт Атырау. Нурушева Д.. Программа для молодых исследователей в области публичной политики Фонда Сорос – Казахстан. 2015.[Электронный ресурс].- Режим доступа: [saa-network.org/archives/4369](http://saa-network.org/archives/4369)
3. Рубенкова Н.Б. Проблемы снижения административных барьеров в развитии предпринимательства в Казахстане.// Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли. 2015.- Выпуск 1.с.44-49
4. Потанин С. Защита закона – это дело всех. //Антикоррупционная политика, № 3, март 2015. – с. 22
5. Четыре главные проблемы МСБ в Казахстане. Ибрагимова Л. - председатель правления Фонда «Даму». [Электронный ресурс].- Режим доступа: [forbes.kz/blogs/blogsid](http://forbes.kz/blogs/blogsid)
6. Программа развития Карагандинской области на 2016-2020годы. Утверждена решением VI сессии областного маслихата №133 от 12 декабря 2016года].
7. Программа развития города Темиртау на 2016-2020 годы. [Электронный ресурс].- Режим доступа: [temirtau-akimat.gov.kz/ru/gu](http://temirtau-akimat.gov.kz/ru/gu);

## Совершенствование учета финансовых результатов организации

**Айбазова Лейля Азретовна**

студент

СКГА

г. Черкесск, Карачаево-Черкесская Республика

**Аннотация.** Финансовый результат отчетного периода организации формируется из доходов и расходов и в последующем обеспечивают доступность, понятность и сопоставимость учетно-аналитической информации.

**Ключевые слова:** прибыль, конкуренция, финансовый результат, совершенствование учета, предпринимательство.

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. Сближение национальных стандартов учета с международными, с одной стороны, обеспечивают доступность, понятность и сопоставимость учетно-аналитической информации, с другой - несогласованность действующих в настоящий момент нормативно-правовых документов с устоявшимися практическими аспектами бухгалтерского учета вызывает спорное толкование тех или иных положений относительно формирования и учета финансовых результатов на практике. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Необходимость совершенствования учета финансовых результатов обусловлена тем, что бухгалтерский учет доходов и расходов, а так же механизм формирования финансовых результатов являются источником информации для анализа эффективности деятельности организации, а так же принятия управленческих решений, результаты реализации которых находят свое отражение в результатах деятельности организации. Целью исследования выступает изучение проблем учета финансовых результатов организации. Данная цель предусматривает решение следующих задач: исследовать

существующие понятия учета финансовых результатов и актуальные вопросы учета финансовых результатов. Как и любая дефиниция, понятие финансовых результатов не может дать исчерпывающую характеристику всему многообразию ситуаций, связанных с определением финансовых результатов организации в процессе ее деятельности. Проведенный анализ литературных источников в которых поднимались вопросы экономической сущности понятия «финансовый результат» указывает на неоднозначность в подходах к его раскрытию, что обусловлено влиянием теорий анализа, управления, принятия решений. В нашем случае, раскрытие экономической сущности и природы данного понятия будет проводиться с позиции теории и практики бухгалтерского учета. Финансовый результат - это, выраженный в денежной форме экономической итог хозяйственной деятельности организации в целом и ее отдельных подразделений; прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации. Используя правовые методы при изучении данного вопроса, а также руководствуясь нормами ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» с целью формирования информации о финансовых результатах, для целей учета выделяется три основные группы:

- финансовые результаты от обычных видов деятельности - прибыль (убыток) от операций, являющихся предметом основной деятельности организации;

- финансовые результаты от прочей деятельности - прибыль (убыток) от операций, отличных от основной деятельности организации.

- финансовые результаты от чрезвычайных событий.

Для раскрытия природы финансовых результатов организации необходимо понять экономическое содержание доходов и расходов с позиции действующего законодатель-

ства. Руководствуясь п.2 ПБУ 9/99 «Доходы организации» под доходами следует понимать увеличение экономических выгод организации в результате поступления различного вида активов (материальных и денежных ценностей) и (или) погашения обязательств перед другими субъектами, приводящие к увеличению капитала (за исключением вкладов в уставный капитал). Согласно п.2 ПБУ 10/99 «Расходы организации», расходами признаются уменьшения экономических выгод в результате выбытия активов и (или) увеличения обязательств предприятия перед другими субъектами рыночных отношений, приводящие к уменьшению капитала (за исключением изъятий из уставного капитала). Из приведенных определений следует, что финансовый результат отчетного периода организации формируется из доходов и расходов и в последующем может быть поддан детальной классификации как с позиции бухгалтерского (финансового учета) так и с позиции налогового законодательства. Как отмечалось ранее, финансовый результат организации по своей сущности может рассматриваться как элемент, влияющий на формирование показателя - прибыль организации. Другими словами финансовый результат отчетного периода определяется в конце отчетного периода посредством измерения в бухгалтерском учете конечных результатов в момент исчисления прибылей и убытков по учетным документам. При этом полученный показатель для целей управленческого учета и последующего принятия решений не позволяет получить объективную оценку деятельности организации, поскольку отражение в учете финансовых результатов происходит в соответствии с выбранной учетной политикой организации, что является субъективным фактором. Субъективизм данного показателя обусловлен, прежде всего, тем, что в бухгалтерском и налоговом учете определение прибыли осуществляется по разным критериям. Одним из главных проблем учета финансовых результатов предприятия, является апория полноты и своевременности отражения их в бухгалтерском учете. В результате исследования данной проблемы им было установлено, что подавляющее большинство организаций отражает собственные расходы и доходы полностью, при этом расходы отражаются более полно, чем доходы. Отметим, что расходы труднее скрыть вследствие жесткого контроля со стороны государства. Так с позиции права бухгалтер, идущий на умышленное увеличение суммы расходов через недостоверное отображение данных о понесенных расходах отчетного периода

осознанно искажает финансовый результат отчетного периода тем самым уменьшая базу налогообложения - налогооблагаемую прибыль. Судебная практика свидетельствует о том, что искажение финансовых результатов посредством мошеннических действий чаще всего, осуществляется через занижение выручки от реализации в части:

1) Занижения в первичных документах, данных о выручке, путем занижения количества реализованных товаров, занижения цены реализации товаров или осуществлением бартерных операций по заниженным ценам.

2) Занижение в принятых к учету документов сведений:

- о фактически полученной выручке;
- уменьшение величины доходов за сдачу в аренду основных средств;
- осуществленные товарных операций посредством наличных расчетов.

Главной проблемой учета финансовых результатов отсутствие единой информационной общегосударственной базы данных и нормативов для учета и контроля за расходами и доходами организаций. Данное обстоятельство приводит к уклонению от уплаты налогов. С целью нивелирования рассмотренных выше проблем предлагается совершенствовать систему учета и внутреннего контроля по следующим направлениям:

1) Совершенствование нормативно-законодательной базы, регулирующей вопросы учета финансовых результатов отчетного периода. Для этого предлагается на государственном уровне провести юридическое согласование нормативно-правовой базы в части приведения к общему знаменателю вопросов относительно:

- однозначного определения понятий доходы, расходы и финансовые результаты, а также признаков и критериев их признания;
- формирования и последующего утверждения отраслевых нормативных актов, в которых были бы выделены четкие критерии признания расходов и доходов для целей учета;
- юридического согласования бухгалтерского и налогового законодательства в части определения момента признания доходов, расходов, финансовых результатов отчетного периода и конечного показателя деятельности организации, нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), усиления ответственности руководителей и бухгалтеров за недолжным выполнением контрольных функций со стороны организации за правильностью отражения данных в первичных документах, учетных регистрах и формах отчетности.

2) Совершенствование учета финансовых результатов организации посредством разработки внутренних регламентов направленных на нивелирование двойкой трактовки норм действующего законодательства. Для этого необходимо разрабатывать проекты управленческих решений направленных на увеличение показателя «финансовый результат отчетного периода», разработать унифицированные учетные регистры, в которых бы отображались данные синтетического и аналитического учета финансовых результатов организации.

3) Регламентация методики учета финансовых результатов и их проверки в системах автоматизированного ведения учета. Для этих целей необходимо обязать разработчиков специализированного программного

обеспечения реализовывать в программных модулях процедуры позволяющие в конце отчетного периода осуществлять контроль за правильностью формирования финансового результата отчетного периода, в частности раздела VIII «Финансовые результаты». На наш взгляд особое внимание следует уделить усилению контрольных функций со стороны пользователей бухгалтерских программ за механизмом закрытия счетов на счет 99 «Прибыли и убытки» Предложенные в статье направления по оптимизации учета и усиления внутреннего контроля за правильностью формирования финансового результата отчетного периода позволят создать базис для создания эффективной системы бухгалтерского и налогового учета в организации■

#### **Библиографический список:**

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791)
2. Бухгалтерский учет. Учебник / Под ред. Бабаева Ю.А., Бобошко В.И.. - М.: Юнити, 2017. - 1279 с.
3. Бухгалтерский учет и анализ (для бакалавров): учебное пособие / Под ред. Костюкова Е.И.. - М.: КноРус, 2018. - 416 с.
4. Агеева, О.А. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для академического бакалавриата / О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 509.
5. Акатьева, М.Д. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / М.Д. Акатьева, В.А. Бирюков. - М.: Инфра-М, 2016. - 320 с.

## К вопросу об анализе кредиторской задолженности промышленных предприятий

**Яковлева Ирина Владимировна**

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов

Оренбургский Государственный университет, Российская Федерация, Оренбург,

**Мамедова Афсана Байрамали кызы**

магистрант

Оренбургский Государственный Университет, Российская Федерация, Оренбург

**Аннотация.** В данной статье представлена и описана методика оценки кредиторской задолженности на примере ОАО «Завод бурового оборудования» г. Оренбург. Проведен анализ кредиторской задолженности предприятий РФ на основе официальных статистических данных. Предложены методы для оптимизации кредиторской задолженности и совершенствованию организации расчетов с контрагентами организациями.

**Ключевые слова:** задолженность, кредиторская задолженность, платежеспособность, финансовое состояние.

Отсутствие денежных средств, для своевременных расчетов может повлиять на платежеспособность предприятия и стабильность поставок, нарушить ритм материально-технического снабжения., именно поэтому, в современной рыночной экономике, кредит выступает в качестве опоры и неотъемлемого элемента экономического развития любого предприятия.

Кредитными средствами пользуются как крупные предприятия и объединения, так и малые промышленные предприятия. В этой связи, кредиторскую задолженность можно рассматривать как обязательства, возникающие в результате прошлых или текущих хозяйственных операций, которые должны быть использованы в будущем [2]. В рамках того, что современное предприятие сложно представить без наличия кредиторской задолженности перед поставщиками, то возникает необходимость грамотного управления данными обязательствами, которые в последующем могут выступать в качестве дополнительного источника привлечения заемных средств. В зависимости от того, как формируются отношения с контрагентами, а также координируются условия заклю-

чаемых договоров, происходит мониторинг сроков оплаты (механизм управления кредиторской задолженностью), реализуется эффективность использования полученных обязательств. Это и определяет актуальность темы исследования.

Кредиторская задолженность выступает в качестве краткосрочных обязательств организации, которая должна быть должна быть погашена в течении года [5, с. 78-84]. Если срок погашения прошел, она переходит в долгосрочные обязательства. Появление кредиторской задолженности предприятия связано с особенностями расчетов с контрагентами и нарушении сроков оплаты [7].

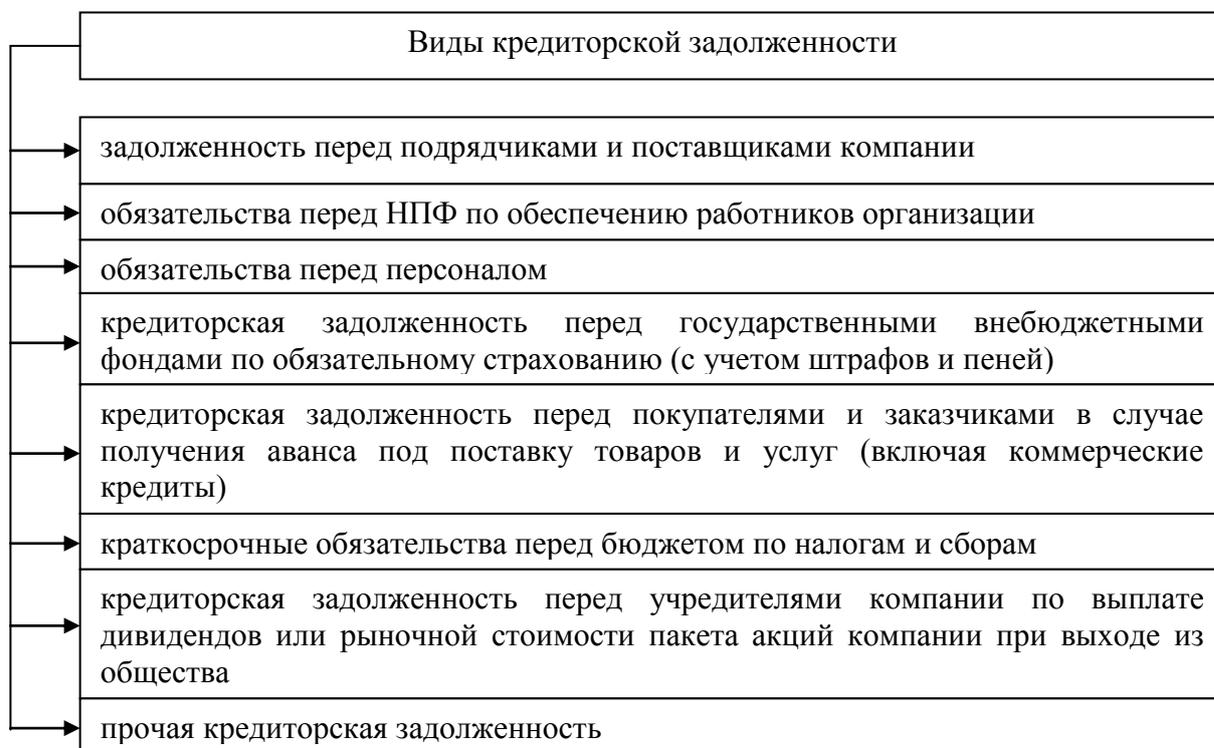
Теоретические, методические и практические вопросы оценки кредиторской задолженности, в рамках анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта, отражены в исследованиях таких известных российских ученых как: М. И. Баканова, Л. В. Донцовой, Д. А. Ендовицкого, О. В. Ефимовой, А. Ф. Ионовой, В. В. Ковалева, Н. П. Любушина, Н. С. Пласковой, Г. В. Савицкой, Н. Н. Селезневой, А. Д. Шеремета и других. А также в трудах авторов зарубежных научных школ финансового анализа: Р. Фоулка, А. Уолла, Д. Блисс, Д. Фостера, Э. Альтмана, А. Винакора и других.

Итак, можно заключить, что под кредиторской задолженностью можно понимать обязательства, которые выражены в денежной форме и возникшие у организации перед другими физическими и юридическими лицами. Организации и лица, перед которыми у предприятия возникли обязательства, называются кредиторами. Необходимость оценки кредиторской задолженности компании обычно возникает в рамках анализа стоимости бизнеса, его финансового состояния,

когда осуществляется полномасштабное исследование имущества и обязательств предприятия [6]. В данном случае очень важно корректно определить оборачиваемость кредиторской задолженности, т. е. установить,

насколько быстро и своевременно организация расплачивается со своими поставщиками и кредиторами.

На рисунке 1 отражены виды кредиторской задолженности



**Рисунок 1** – Классификация кредиторской задолженности [3]

Помимо анализа всего бизнеса, анализ кредиторской задолженности организации может быть востребован в рамках возникновения спорных ситуаций между должником и кредитором (для урегулирования судебных претензий кредитора) [1]. В данном случае независимая оценка краткосрочных и долгосрочных обязательств позволяет компании-должнику использовать на текущую рыночную стоимость обязательств и получить, тем самым, возможность оспорить

необоснованные требования кредитора по уплате штрафов, пени и неустоек.

Таким образом, результат об оценке кредиторской задолженности компании выступает отличным показателем для разрешения спорных ситуаций за счет разночтений кредитного соглашения.

В таблице ниже отразим показатели, характеризующие кредиторскую задолженность предпринимательской отрасли в РФ за 2014-2018 гг.

**Таблица 1** - Динамика кредиторской задолженности организаций (без субъектов малого бизнеса) Российской Федерации за 2014-2018 гг., млрд. р. [4]

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Кредиторская задолженность, втч.:	33174	38925	42280	44481	49229
- просроченная задолженность	1881	2429	2656	2616	3440
Задолженность перед поставщиками и подрядчиками, втч.:	16745	18045	19857	20654	23570
- просроченная задолженность	1451	1621	1969	1961	2386
Задолженность по платежам в бюджет, втч.:	1798	1762	2076	2182	2616
- просроченная задолженность	64	68	63	63	59
Задолженность во внебюджетные фонды, втч.:	271	333	345	345	363
- просроченная задолженность	44	51	55	51	54

Согласно представленным данным, можно сказать следующее:

- динамика кредиторской задолженности в РФ за 2014-2018 гг. – положительная (выросла на 48,4%) и в 2018 г. составила 49229 млрд. р., просроченная задолженность также выросла (на 82,9%) и в 2018 г. составила 3440 млрд. р.;

- задолженность перед поставщиками и подрядчиками в общем составе кредиторской задолженности выросла на 40,8% и в 2018 г. составила 23570 млрд. р., просроченная задолженность по данной статье также выросла (на 64,4%) и в 2018 г. составила 2386 млрд. р.;

- задолженность по платежам в бюджет в общем составе кредиторской задолженности выросла на 45,55 и в 2018 г. составила 2616 млрд. р., однако просроченная задолженность по данной статье сократилась на 7,8% и в 2018 г. составила 59 млрд.р.;

- задолженность во внебюджетные фонды в общем составе кредиторской задолженности выросла на 34% и в 2018 г. составила 363 млрд. р., просроченная задолженность по данной статье также выросла, на 23,7 %

и в 2018 г. составила 54 млрд. р.

Таким образом, истоком нынешнего кризиса выступают внутренние экономические факторы и явления, а также сложная внешнеэкономическая обстановка, в частности, введение экономических санкций, эти проблемы лишь усугубляет [12].

Методику анализа кредиторской задолженности организации отразим на примере ОАО «Завод бурового оборудования», г. Оренбург.

ОАО «Завод бурового оборудования» - один из лидеров промышленных предприятий Оренбургской области, современная инжиниринговая компания, направленная на решение инженерных задач, проектирование и разработку сложных наукоемких продуктов, их полноценное производство и сервис [9].

1 Определим долю кредиторской задолженности в краткосрочных обязательствах и пассиве баланса ОАО «Завод бурового оборудования», оценим данную долю.

В таблице 2 рассмотрим динамику показателей обязательств ОАО «Завод бурового оборудования» за 2016-2018 гг., тыс. р.

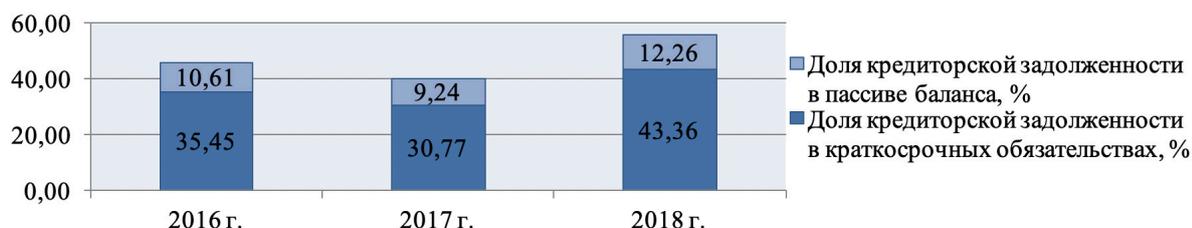
**Таблица 2 – Динамика показателей обязательств ОАО «Завод бурового оборудования» за 2016-2018 гг., тыс. р.**

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменения в 2018 г. по сравнению с 2016 г.	
				+/-	%
Кредиторская задолженность	46002	44863	70324	24322	152,9
Краткосрочные обязательства	129766	145785	162174	32408	125,0
Имущество организации	433665	485445	573493	139828	132,2

Согласно отраженным данным, можно сказать следующее: сумма кредиторской задолженности выросла на 52,9 % или на 24322 тыс. р. и в 2018 г. составила 70324 тыс. р.; сумма краткосрочных обязательств также выросла (рост составил 25% или 32408 тыс. р.) и в 2018 г. составила 162174 тыс. р.; в

целом, наблюдается увеличение имущества организации на 32,2 % или на 139828 тыс. р. и в 2018 г. сумма пассива баланса составила 573493 тыс. р.

На рисунке 2 наглядно видно долю кредиторской задолженности ОАО «Завод бурового оборудования» за 2016-2018 гг., %

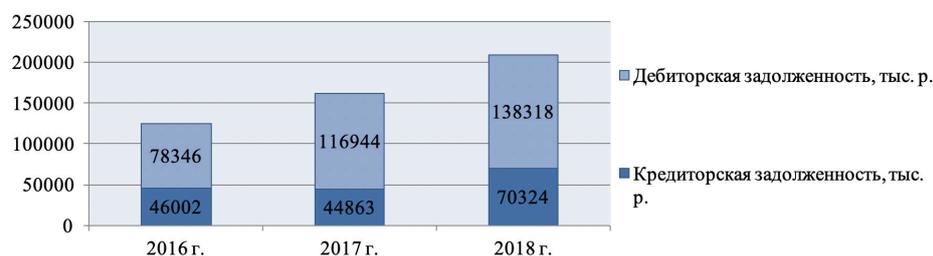


**Рисунок 2 – Динамика доли кредиторской задолженности ОАО «Завод бурового оборудования» за 2016-2018 гг., %**

Итак, заметно, что за исследуемый период наблюдается неоднозначная динамика доли кредиторской задолженности ОАО «Завод бурового оборудования». В составе краткосрочных обязательств сумма кредиторской

задолженности в 2018 г. составляет 43,36%, в составе пассивов – 12,26%.

2 Проведем оценку динамики кредиторской задолженности ОАО «Завод бурового оборудования».



**Рисунок 3** – Динамика дебиторской и кредиторской задолженности в ОАО «Завод бурового оборудования» за 2016-2018 гг., тыс. р.

В целом, кредиторская задолженность выросла на 52,9 %, а дебиторская задолженность на 76,6 %.

У нормально работающего предприятия темпы роста кредиторской задолженности близки к темпам роста дебиторской задолженности.

К причинам увеличения кредиторской задолженности ОАО «Завод бурового оборудования» можно отнести:

- рост объемов производства;
- рост просроченной дебиторской задолженности из-за ухудшения финансового

состояния покупателей;

- создание сверхнормативных запасов сырья, материалов, комплектующих;
- невозможность получения банковских кредитов из-за высоких процентов или неплатежеспособности организации;
- затоваривание готовой продукцией из-за снижения спроса на нее и т.д.

3 В ниже приведенной таблице 3 оценим структуру кредиторской задолженности ОАО «Завод бурового оборудования» (доля каждого вида задолженности в общем ее объеме).

**Таблица 3** – Структура кредиторской задолженности ОАО «Завод бурового оборудования» за 2016-2018 гг., %

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменения в 2018 г. по сравнению с 2016 г.	
				+/-	%
Кредиторская задолженность	100	100	100	0	100,0
Долгосрочная кредиторская задолженность, втч.:	50,90	49,20	54,58	3,69	107,24
- долгосрочные кредиты	0,00	0,00	14,08	14,08	
- займ ФРП	45,98	42,40	33,79	-12,20	73,48
- отложенные налоговые обязательства	4,92	6,80	6,72	1,80	136,68
Краткосрочная кредиторская задолженность, втч.:	49,10	50,80	45,42	-3,69	92,49
- кредиты и займы	31,48	34,95	25,62	-5,86	81,39
- расчеты с поставщиками и подрядчиками	5,00	4,85	4,49	-0,51	89,84
- расчеты с акционерами по выплате доходов	0,03	0,05	0,07	0,03	197,05
- авансы полученные	7,42	5,13	9,36	1,93	126,06
- расчеты с персоналом	2,06	1,14	0,90	-1,16	43,69
- расчеты по налогам и сборам	1,44	1,05	2,38	0,94	165,61
- прочая кредиторская задолженность	1,67	3,63	2,60	0,93	155,42

Оценив структуру кредиторской задолженности, можно сказать следующее:

- кредиторская задолженность ОАО «Завод бурового оборудования» в большей степени представлена долгосрочной задолженностью,

так в 2018 г. доля данного вида задолженности составила 54,58 % (193866 тыс. р.), за исследуемый период доля выросла на 7,24%. Долгосрочная кредиторская задолженность в большей степени представлена займами ФРП

(33,79% в 2018 г.), однако, за исследуемый период сократились на 12,2 п.п. и в 2018 г. составили 120000 тыс. р.

- доля краткосрочной кредиторской задолженности в общем объеме составляет 45,42% в 2018 г. или 161314 тыс. р., за исследуемый период сократилась на 3,69 п.п. Краткосрочная кредиторская задолженность в большей степени представлена кредитами и займами (25,62% в 2018 г.), однако, за исследуемый период, сократились на 5,86 п.п. и в 2018 г. составили 90990 тыс. р.

4 Анализ состояния (качества) кредиторской задолженности, который имеет два аспекта:

- определение доли просроченной кредиторской задолженности в общем ее объеме, в том числе задолженности со сроком свыше 3-х месяцев;

- анализ кредиторской задолженности по срокам ее возникновения.

Для этого выделяют кредиторскую за-

долженность со следующими сроками: до 1 месяца, от 1 до 3 месяцев, от 3 до 6 месяцев, от 6 до 12 месяцев, свыше 12 месяцев.

Стоит отметить, что несмотря на наличие просроченной дебиторской задолженности (16469 тыс. р. в 2018 г.), просроченной кредиторской задолженности ОАО «Завод бурового оборудования» не имеет.

5 Оценим оборачиваемость кредиторской задолженности (период погашения кредиторской задолженности, в днях) ОАО «Завод бурового оборудования».

Таким образом, в 2018 г. длительность 1 оборота кредиторской задолженности составляет 46,4 дней, т. е. столько проходит с момента возникновения кредиторской задолженности до ее погашения. ( в 2016 г. – 46,2 дней, в 2017 г. – 37,37 дней).

6 Далее в таблице 4 рассчитаем ключевые показатели, характеризующие эффективность использования кредиторской задолженности.

**Таблица 4** – Показатели, характеризующие эффективность использования кредиторской задолженности.

Показатели	Формула	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Изменения в 2018 г. по сравнению с 2016 г.	
					+/-	%
Коэффициент оборачиваемости кредит. задолж. (Ккз)	Выручка / Велич. кредит. задолж.	10,93	14,25	8,96	-1,98	81,90
Продолжит. оборота кредит. задолж.	360 дней / Ккз	32,92	25,27	40,20	7,27	122,09

Стоит отметить, что для обеспечения непрерывности хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта лучше, когда привлеченных средств больше, чем отвлеченных. В нашем случае кредиторская задолженность существенно больше дебиторской задолженности, тем самым, это говорит о возможности потери контроля над ростом текущих обязательств и в перспективе – к банкротству.

Таким образом, в рамках проведенного исследования, для управления кредиторской задолженностью ОАО «Завод бурового оборудования» целесообразно взять курс на оптимизацию данного вида обязательств.

С точки зрения выбранного направления предложим следующие меры способствующие поддержанию развития деятельности завода в будущем:

- пророст уставного капитала, создание добавочного капитала;

- подготовка к созданию программ маркетинга, также систем мотивации персонала завода;

- формирование системы бюджетирования;

- разработка эффективной системы контроллинга;

- совершенствование производства и развитие услуг сервиса.

Выход на международный промышленный рынок - не простая задача, именно поэтому руководству завода необходимо взять курс на закрепление позиций международном рынке и добиться стабильности финансового состояния [10].

С этой точки зрения должна проводиться работа прежде всего с потенциальными заказчиками. На современном этапе развития ОАО «Завод бурового оборудования» руководством применяются следующие меры: некоторые заказы осуществляются в рамках самокупаемости, однако в срок и качественно, также устанавливаются контакты с заказчиками данного сегмента рынка.

Все это придаст заводу авторитет надежного и лояльного поставщика бурового оборудования, что придаст конкурентное преимущество на российском и международном рынке [11, с. 143-146].

Таким образом, на основании проведенного анализа управление кредиторской задолженностью можно оценить условно положительно.

В рамках поставленной проблемы, можно заключить следующее что наличие постоянной кредиторской задолженности стало современным атрибутом хозяйственных отношений в условиях рынка, но в этом нет ничего плохого, при условии, если размер кредиторской задолженности соответствует финансовому состоянию предприятия, если взаимные долги оправданы и сбалансированы, если ими разумно управляют.

Наличие просроченной кредиторской задолженности является серьезным недостатком платежной политики предприятия. Для

эффективного управления структурой кредиторской задолженности необходимо создать специализированный отдел кредитного контроля, а также разработать специальную финансовую политику в плане использования заемных средств.

В этой связи большое значение приобретает получение полной, достоверной и своевременной учетной информации, которая позволит оценить объективную величину и эффективность использования заемных средств и обеспечить эффективное управление кредиторской задолженностью ■

#### Библиографический список:

1. Алексеева В. В. *Экономический анализ и аудит деятельности коммерческих организаций: учебное пособие* / В. В. Алексеева, Е.А. Бессонова, Н.А. Грачева и др.; под общ. ред. Е.А. Бессоновой. – Курск, 2016. – 311 с.
2. Алферова, О. И. *Анализ финансового состояния, как инструмент оценки предприятия* / О. И. Алферова / Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. LXIII междунар. студ. науч.-практ. конф. – 2019. – № 3(63). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://sibac.info/archive/economy/3\(63\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/3(63).pdf). – 18.09.2019.
3. Дж. К. Ван Хорн. *Основы управления финансами*. – Пер. с англ./гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 800 с.
4. *Динамика кредиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации*. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/dinkz.htm](https://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dinkz.htm) – 20.09.2019.
5. Евграфова, А. А. *Анализ дебиторской и кредиторской задолженности* / А. А. Евграфова / Наука через призму времени. – 2017. – №6. – С. 78-84.
6. Ефимова О. В. *Финансовый анализ: учебник* / О.В. Ефимова – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2018. – 528 с.
7. Кириченко Т. В. *Финансовый менеджмент [Текст]: учебник* / Т. В. Кириченко. – М.: Дашков и К, 2016. – 483 с.
8. Куприянова Л. М. *Оценка эффективности управления дебиторской задолженности* / Л.М.Куприянова, А.Н.Болдырев // Мир экономики. – 2015. – №2. – С. 47-55.
9. Официальный сайт ОАО «Завод бурового оборудования» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zbo.ru/> – 19.09.2019.
10. Федотова, М. Ю. *Прогнозирование финансового развития компании с использованием экономико-математических методов* / М. Ю. Федотова, О. В. Прокофьев // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №2. – С. 141-149.
11. Федотова, М. Ю. *Эффективное управление кредиторской задолженностью в организации* / М.Ю. Федотова // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы: II Всероссийская научно-практическая конференция / МНИЦ ПГСХА. – Пенза: РИО ПГСХА, 2014, С. 143-146.
12. *Financial Statement Analysis App. Objectives of Financial Statement Analysis. Motivation of the financial analysis users* – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.finstanon.com/articles/106-> – 19.09.2019.

## Особенности снижения процентной ставки по договору микрозайма

**Вильмон Светлана Геннадьевна**

Удмуртский государственный университет

Согласно ст. 2 Федерального закона от 02.07.2010 г. №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [1], договором микрозайма является договор займа, сумма которого не превышает предельный размер обязательств заемщика перед займодавцем по основному долгу.

Статьей 8 Федерального закона от 02.07.2010 г. №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» закреплено, что порядок и условия предоставления микрозаймов устанавливаются микрофинансовой организацией в правилах предоставления микрозаймов, которые утверждаются органом управления микрофинансовой организации. Правила предоставления микрозаймов должны быть доступны всем лицам для ознакомления и иметь основные условия предоставления микрозаймов, в том числе обязательно должны содержаться сведения:

- порядок подачи заявления на предоставление микрозайма и порядок его рассмотрения;

- порядок заключения договора микрозайма и порядок предоставления заемщику графика платежей;

- другие условия, которые установлены внутренними документами микрофинансовой организации и не являющихся условиями договора микрозайма.

Правилами предоставления микрозаймов не могут быть установлены условия, которые бы определяли права и обязанности сторон по договору микрозайма. При установлении в правилах предоставления микрозайма условий, которые бы противоречили условиям договора микрозайма, который был заключен с заемщиком, применяются положения договора микрозайма.

На практике мы можем видеть такую тенденцию, что банки все больше отказывают гражданам в выдаче потребительских кредитов, в связи с чем гражданам приходится обращаться в микрофинансовые организации,

которые пользуясь неосведомленностью лиц, к ним обращающихся, указывают в договорах высокие процентные ставки, которые могут превышать 500-700%.

Несмотря на то, что ст.12.1 Федерального закона от 02.07.2010 г. №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» закреплено, что микрофинансовая организация должна указывать на первой странице договора займа процент, сумму и срок возврата займа, многие граждане не берут во внимание высокий процент погашения займа, так как деньги «нужны здесь и сейчас». В связи с чем, при невозможности вернуть долг по договору займа граждане получают уведомления о необходимости вернуть сумму, которая в разы превышает сумму основного займа.

Снижение размера процентной ставки по договору микрозайма может быть осуществлено посредством принятия федерального закона о внесении изменений. Так, Федеральным законом от 27.12.2018 г. №554-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» и Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [2] было введено ограничение, которое указывает, что процентная ставка по договору потребительского кредита (займа) не может превышать 1,5 процента в день.

Вместе с этим, данным федеральным законом было введено требование, что по договору потребительского кредита (займа), срок возврата по которому на момент его заключения не превышает один год, не допускается начисление процентов, неустойки, других мер ответственности по договору потребительского кредита (займа).

Гражданский кодекс с июня 2018 года ввёл новое понятие – ростовщические проценты, то есть проценты, которые более чем в два выше обычной ставки по аналогичным сделкам. Такие проценты создают для лиц сложную ситуацию, ведь если проценты бу-

дуг признаны ростовщическими, договор не будет признан недействительным, но будут основания для снижения процентов судом. Таким образом, суд вправе уменьшить ростовщические проценты до размеров процентов, обычно взимаемых при сравнимых обстоятельствах. Данные новшества продолжают разъяснения Верховного Суда Российской Федерации по спорам о начислении и взыскании процентов по договору займа в Российской Федерации, а также нормы Федерального закона от 21 декабря 2013г. № 353-ФЗ «О потребительском кредите» [3].

Помимо введения изменений в законодательство, снижение процентной ставки по договору займа может осуществляться в судебном порядке. В связи с тем, что у граждан низкая финансовая грамотность и при заключении договора внимание на это как такового не обращается, то при невозможности выплаты займа начисляются высокие проценты, в связи с чем сумма возврата долга возрастает в несколько раз от первоначальной. Такие случаи не редки в судебной практике.

Так, в решении Зимовниковского районного суда Ростовской области от 24.09.2018 г. по делу № 2-672/2018 [4] суд частично удовлетворил иски требования ООО МКК «Микрозайм-СТ», который требовал взыскать с ответчика долг по договору микрозайма в размере 73866 рублей. Своё решение суд мотивировал требованиями п. 1 статьи 423 ГК РФ, согласно которому договор, по которому сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей, является возмездным.

Встречное предоставление не должно приводить к неосновательному обогащению

одной из сторон либо иным образом нарушить основополагающие принципы разумности и добросовестности, что предполагает соблюдение баланса прав и обязанностей сторон договора. Условия договора не могут противоречить деловым обычаям и не могут быть явно обременительными для заемщика.

Таким образом, встречное предоставление не может быть основано на несправедливых договорных условиях, наличие которых следует квалифицировать как недобросовестное поведение. Данная позиция высказана Верховным Судом РФ в Определении Верховного Суда РФ от 12.04.2016 № 59-КГ16-4, Определении Верховного Суда РФ от 29.03.2016 № 83-КГ16-2.

Из вышеуказанных норм права следует, что размер платы (процентов) за пользование займом подлежит доказыванию займодавцем, являющимся юридическим лицом и осуществляющим финансирование гражданина (заемщика), поскольку между участниками договора займа, в силу положений статей 1, 10 ГК РФ должна быть исключена возможность организации - займодавца совершать действия по установлению гражданину - заемщику неразумных и необоснованных условий реализации его прав. В результате процент взыскания был снижен, а результате чего суд постановил взыскать с ответчика только задолженность по основному долгу.

В результате вышеизложенного мы можем сделать вывод, что законодатель идет навстречу слабой стороне договора микрозайма – заемщику, ограничивая размеры начисленных процентов и неустоек, однако же основным способ снижения процентной ставки по договору микрозайма является судебное оспаривание процентной ставки.

### Библиографический список:

1. Федеральный закон от 02.07.2010 г. №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.10.2020) // СЗ РФ. 2010. № 27. Ст. 3435.
2. Федеральный закон от 27.12.2018 г. №554-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» и Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // СЗ РФ. 2018. № 53 (часть I). Ст. 8480.
3. Фирсова Н.В., Тазериянова К.П. Новеллы в регулировании договора займа // Аллея науки. 2018. № 9.
4. Решение Зимовниковского районного суда Ростовской области от 24.09.2018 г. по делу № 2-672/2018 // Режим доступа: <https://sudact.ru/regular/doc/00hGulLv87gl/> (дата обращения: 05.11.2020).

## Правовая природа договора микрозайма

**Вильмон Светлана Геннадьевна**

Удмуртский государственный университет

**Аннотация.** В гражданском обороте преобладают операции с кредитными средствами среди и физических, и юридических лиц. За счет процентов, полученных по кредитам, организация, эффективно управляя своими средствами, увеличивает свою прибыльность. В настоящее время крупнейшей группой субъектов финансового рынка, занимающихся обеспечением кредитов, являются микрофинансовые организации. Микрозаймы в последние годы стали очень популярными и распространёнными, поэтому так важно проанализировать их правовую природу.

**Ключевые слова:** займы, кредит, микрозаймы, микрофинансовые организации, кредитные организации

Одним из главных понятий, которые закреплены Федеральным законом от 02.07.2010 г. №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [1], выступает понятие микрозайма. Так, согласно ст. 2 Федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», микрозайм является займом, который предоставляется займодавцем заемщику на тех условиях, которые предусмотрены договором займа, в сумме, не превышающей предельный размер обязательств заемщика перед займодавцем по основному долгу. Данное определение говорит о том, что к правовому регулированию микрокредитования применимы ст. 807-818 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) [2], которые регулируют договор займа.

Согласно ч. 1 ст. 807 ГК РФ, договор займа считается заключенным с момента передачи денег. Договор займа – односторонне обязывающий в связи с тем, что обязанности по такому договору возложены на заемщика, а займодавец по такому договору получает права. Договор микрозайма не является публичным, на что также указывает п. 2 ч. 1 ст. 9 Федерального закона «О микрофинансо-

вой деятельности и микрофинансовых организациях». В данной статье закреплено, что микрофинансовая организация имеет право отказать в заключении договора микрозайма. По общему правилу, которое закреплено ст. 807 ГК РФ, договор микрозайма имеет возмездный характер, если другое не предусмотрено договором либо законом.

Сторонами договора выступают займодавец, которым выступает юридическое лицо обладающее статусом микрофинансовой организации, а также другие юридические лица, которые обладают правом на осуществление микрофинансовой деятельности, а также заемщик, который может являться физическим лицом, индивидуальным предпринимателем, юридическим лицом.

Предметом договора микрозайма могут выступать только денежные средства, которые выражены в валюте Российской Федерации, а максимальная сумма, которая выдается одному заемщику, не должна превышать одного миллиона рублей.

В обществе большой резонанс вызывают огромные процентные ставки, которые устанавливаются договорами микрозаймов, которые составляют порядка 700 - 900 % в год. При подписании договора микрозайма не многие обращают на этот факт внимания, подписывают договор на тех условиях, которые были предложены организацией. При уплате процентов по данному факту возникают вопросы, которые уже в дальнейшем переходят в судебные разбирательства. Часто суды отказывают заемщикам в удовлетворении их требований, ссылаясь на ст. 421 ГК РФ, согласно которой граждане и юридические лица свободны в заключении договора. Суд указывает, что заключение договора происходило на добровольных началах, а также в договоре микрозайма стоят подписи заемщиков [3].

В связи с этим, законодателем были введены ограничения в определении условий договора микрозайма. Таким ограничени-

ем выступило то, что проценты по договору микрозайма не могут превышать трехкратный размер суммы долга. Это правило применимо, если срок возврата по договору не превышает одного года. Вместе с этим, обязательным условием выступает размещение информации о таких ограничениях на первой странице договора микрозайма [4].

Одной из важных проблем микрофинансовых организаций выступает то, что они недостаточно информируют и предоставляют будущим заемщикам не полную информацию касательно условий микрозайма до момента заключения договора с заемщиком, что в свою очередь позволяет вводить в заблуждение недостаточно компетентных потребителей в отношении реалистичности возврата микрозайма с процентами в будущем.

Мы считаем, что решение данной проблемы должно быть решено на законодательном уровне. Необходимо ввести в Федеральный закон от 02.07.2010 г. №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» требование к микрофинансовым организациям о полном и подлинном информировании заемщика об условиях микрозайма.

Вместе с этим, существуют проблемы при квалификации невыгодности условий микрофинансовой сделки. Такие случаи возникают при квалификации оснований юридического состава сделки, которая была совершена из-за тяжелых жизненных обстоятельств. К категории тяжелых жизненных обстоятельств относятся такие обстоятельства, которые сторона не имела возможности преодолеть другими способами, нежели как заключением сделки. Если присутствовали другие способы преодоления тяжелых обстоятельств, но сторона не воспользовалась такими, то сделка не признается недействительной как кабальная.

В связи с этим представляется, что в ст. 179 ГК РФ необходимо внести изменения:

- установить размер превышения либо занижения цены, процентов. Это изменение даст возможность сформировать точное понятие «кабальная сделка», а также привести к единообразию судебную практику;

- предоставить возможность защиты своих законных прав и интересов лицам, чьи права были нарушены из-за совершения такой сделки.

Вместе с этим, существуют также следующие проблемные вопросы законодательства о микрофинансовых организациях:

- законное определение «микрофинансовой деятельности» не имеет каких-либо упоминаний о функциональной составляющей, то есть сущность регулируемого вида деятельности определен посредством её пред-

мета;

- не определен круг субъектов, которые могут осуществлять микрофинансовую деятельность. Не совсем ясно законодательное упоминание «иных юридических лиц», которые могут осуществлять такую деятельность;

- смешение регулирования деятельности коммерческих и некоммерческих организаций в одном правовом поле. Коммерческие организации стремятся к получению большей прибыли, а некоммерческие к предоставлению социально значимых услуг.

Решением проблем видится в ведении лицензирования микрофинансовой деятельности. В свою очередь, лицензирование осуществлялось Банком России, а все юридические лица, которые бы хотели осуществлять микрофинансовую деятельность, проходили через контроль Банк России. Вместе с этим, лицензирование дало бы возможность отсеять недобросовестных юридических лиц, что в будущем позволило бы заемщикам обращаться к добросовестным микрофинансовым организациям. Данные изменения предлагаем внести в ст. 12 Федерального закона от 04.05.2011 г. №99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» [5].

Также положительная тенденция, как мы считаем, была намечена принятием Федерального закона от 02.08.2019 г. № 271-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [6], которым было внесено изменение о размере уставного капитала микрофинансовой организации. Так, с 01.07.2020 г. размер уставного капитала микрофинансовой организации должен составлять один миллион рублей и каждый последующий год, до 2024 г., уставной капитал должен увеличиваться на один миллион рублей. При этом стоит отметить, что запрещено внесение в уставной капитал микрофинансовой организации заемных средств и находящегося в залоге имущества. Стоит отметить, что до этого момента размер уставного капитала микрофинансовой организации составлял всего 10 тысяч рублей, что, по нашему мнению является недопустимым, так как организация ведет свою деятельность в сфере кредитования.

Мы считаем, что данные изменения должны положительно сказаться на деятельности микрофинансовых организаций, так как это позволит сократить количество неправомερных действий со стороны большого количества микрофинансовых организаций, которые сейчас существуют на рынке.

Подводя итог вышеизложенному, мы можем сделать вывод, что область микрофинансового кредитования не лишена проблем, но в то же время законодатель делает попытки по совершенствованию законодательства о

микрофинансовой деятельности. Конечно, о данных изменениях мы можем судить только спустя какое-то время, так как необходимо, чтобы изменения показали себя на практике.

### **Библиографический список:**

1. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // СЗ РФ. 2010. № 27. Ст. 3435.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020) // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
3. Чирков А.В. Правовое регулирование преддоговорных отношений между микрофинансовой организацией и заемщиком // Актуальные проблемы российского права. 2017. №7 (80). С. 49.
4. Гусева Е.И. Микрофинансирование в Российской Федерации: проблемы и пути их решения // Развитие общественных наук российскими студентами. 2017. №6. С. 2.
5. Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «О лицензировании отдельных видов деятельности» // СЗ РФ. 2011. №1 9. Ст. 2716.
6. Федеральный закон от 02.08.2019 г. № 271-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СЗ РФ. 2019. № 31. Ст. 4430.

## Воспитание коммуникативной культуры детей дошкольного возраста посредством театрализованных игр

Палян Ани Ваниковна

магистрант

МГОУ

**Аннотация:** актуальность данной статьи связана с оптимизацией задач формирования коммуникативной культуры подрастающего поколения на фоне массового увлечения цифровыми технологиями, уводящими человека от реального позитивного общения.

**Ключевые слова:** дошкольный возраст, коммуникативная культура, театрализованные игры.

**Abstract:** the relevance of this article is related to the optimization of the tasks of forming the communicative culture of the younger generation against the background of mass enthusiasm for digital technologies that lead people away from real positive communication.

**Keywords:** preschool age, communicative culture, theatrical games.

Дошкольный возраст уникальный период всестороннего развития ребенка, т.к. закладываются начальные ключевые компетенции, одна из которых коммуникативная. Проблема развития коммуникативных способностей находится в центре внимания педагогов и психологов в связи с ее значимостью во всех сферах жизнедеятельности каждого человека.

Актуальность данной статьи связана с оптимизацией задач формирования коммуникативной культуры подрастающего поколения на фоне массового увлечения цифровыми технологиями, уводящими человека от реального позитивного общения. Дошкольный возраст является значимым периодом для всего последующего развития ребенка, являясь сензитивным для формирования всех его психологических функций, в том числе и речи. Именно в дошкольном возрасте закладываются основы социального взаимодействия, умения понимать других и доносить собственную точку зрения.

В требованиях ФГОС ДО одним из ведущих приоритетов обозначена коммуникативная направленность воспитательно-обра-

зовательного процесса [6]. Развитые коммуникативные способности, умение правильно и вежливо общаться – важные условия развития ребенка, мощные факторы полноценного формирования личности, поскольку общение – один из видов деятельности, устремленный на познание и оценку самого себя через сотрудничество с другими людьми. Современные концепции дошкольного образования, направленные на гуманизацию образовательного процесса, предполагают изменение самого подхода к личности ребенка [5,6,7]. Обществу нужны творческие личности, которые могут грамотно и связно выражать свои мысли, нестандартно мыслить, находить решения в трудных жизненных обстоятельствах. В дошкольном возрасте дети наиболее полно могут раскрыть свои способности под руководством педагога, научиться умению общаться и взаимодействовать с окружающими людьми. **Коммуникативная культура** это совокупность знаний, умений и коммуникативных качеств личности, оказывающая успешное воздействие на детей и позволяющая наиболее эффективно организовывать процесс обучения и воспитания, регулировать коммуникативную деятельность в процессе решения педагогических задач.

Коммуникативная деятельность предполагает:

Взаимообогащения детей новым опытом познания, формами взаимодействия.

Освоение детьми разных видов деятельности.

Установление эмоционального взаимодействия со сверстниками и взрослыми.

В настоящее время коммуникативное развитие дошкольника вызывает тревогу. Современные гаджеты стали заменять и детям, и взрослым общение и игровую деятельность. Но только живое общение обогащает жизнь детей.

Успешное развитие коммуникативных способностей – это часть социальной компетентности, означающей готовность ре-

бенка к встрече с новыми социальными ситуациями. Ребёнок, который мало общается со сверстниками и не принимается ими из-за неумения взаимодействовать, быть интересным собеседником для окружающих, чувствует себя уязвлённым и отвергнутым, что может привести к эмоциональному неблагополучию: снижению самооценки, возрастанию робости в контактах, замкнутости, формированию тревожности. Таким образом, необходимо постоянно побуждать детей к взаимодействию с окружающими их людьми, обучать совместному поиску взаимовыгодных решений в конфликтных ситуациях, поддерживать стремление всё время оставаться в контакте, извлекая опыт из неудачного общения. Умение общаться это важнейшее условие успешной социализации ребенка в общество.

Полагаем, что игра в дошкольном возрасте является ведущим видом деятельности, и является одним из наиболее эффективных и доступных способов формирования коммуникативных способностей дошкольников. Рассмотрим формирование коммуникативных способностей дошкольников на примере театрализованных игр. **Театрально-игровая деятельность** - важнейшее средство развития у детей способности распознавать эмоциональное состояние человека по мимике, жестам, интонации, умения ставить себя на его место в различных ситуациях, находить адекватные способы содействия. Театрализованная деятельность позволяет формировать опыт социальных навыков поведения благодаря тому, что каждое литературное произведение или сказка для детей дошкольного возраста всегда имеют нравственную направленность (дружба, доброты, честность, смелость и др.). Театрально-игровая деятельность - понятие, которое включает в себя разные виды театрализованных игр, организуемых детьми совместно со взрослым или самостоятельно. Она подразделяется на [1,4]:

- режиссерские, в которых взрослый или ребенок создает сцены, несет театрализованное действие и изображает всех персонажей, используя в качестве изобразительных средств интонацию и мимику. Этот вид игр включает в себя как настольно-театрализованные (театр игрушек, театр на катушке, плоскостной), так и стендовые (стенд-книжка, фланелеграф);

- образно-ролевые, которые делятся на игры с куклами (пальчиковый театр, би-ба-

бо) и игры, в которых дети передают роли без кукол.

Театрализованная игра важна не только в развитии речи детей, но и разрешает многие педагогические задачи, касающиеся формирования выразительности речи ребёнка, интеллектуального художественно-эстетического воспитания. Она неисчерпаемый источник развития чувств, переживаний и эмоциональных открытий, способ приобщения к духовному богатству через искусство театра [2]. В результате ребёнок познаёт мир умом и сердцем, выражая своё отношение к добру и злу; познаёт радость, связанную с преодолением трудностей общения, неуверенности в себе. Участвуя в театрализованной деятельности, дети знакомятся с окружающим миром во всем его многообразии через образы, звуки, краски, а умело организованная театрализованная деятельность побуждают их думать, анализировать, делать выводы и обобщения. Исполняя роль, особенно вступление в диалог с другими персонажами ставят ребёнка перед необходимостью ясно, четко и понятно изъясняться, выражать свои чувства. Считаем, что участие детей в театрализованных играх будет способствовать полноценному развитию всех сторон связной монологической речи, станет основной предпосылкой успешного обучения в школе. Театрализованная игра: стимулирует активную речь за счет расширения словарного запаса; ребенок усваивает богатство родного языка, его выразительные средства (динамику, темп, интонацию и др.); совершенствует артикуляционный аппарат; формируется диалогическая, эмоционально насыщенная, выразительная речь. В результате целенаправленного использования театрализованных игр в образовательной деятельности, а также во время свободной деятельности дети приобретут речевые навыки, на основе которых станет возможным построение связных высказываний, разовьётся мышление, память, воображение. Речь станет эмоциональнее, выразительнее и содержательнее.

Таким образом, театральная деятельность выполняет одновременно познавательную, воспитательную и развивающую функцию. Театрализованная деятельность – это не просто игра! Это прекрасное средство для интенсивного развития речи детей, обогащения словаря, развития мышления, воображения, творческих способностей и изменения самой личности дошкольника.

**Библиографический список:**

1. Артемова Л.В. *Театрализованные игры дошкольников*. - М.: Просвещение, 2008. – 127с.
2. Н. Ф. Губанова Н. Ф. «Театрализованная деятельность дошкольников». –М.: «Вако», 2011. – 255с.
3. Касаткина Е.И. *Игра в жизни дошкольника*. М.: Дрофа, 2010. – 175с.
4. Маханева М.Д. *Театрализованные занятия в детском саду*. – М.: ТЦ Сфера, 2009. – 128с.
5. Программа «От рождения до школы». *Инновационная программа дошкольного образования* /Под ред. Н.Е.Вераксы, Т.С.Комаровой, Э.М.Дорофеевой. - М.: Мозаика-Синтез, 2019.-336с.
6. ФГОС ДО /Приказ Минобрнауки РФ от 17.10.2013г.№ 1155.
7. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации». - 2013 от 29.12.2012 № 273.

УДК 378.147

## Решение проблем прохождения ФПК при подушечном финансировании школ

**Жолдыбаев Ш.С.**

Жезказганский университет имени О.А. Байконурова

**Есмаганбетова Р. А.**

№36 Детский сад «Ақбота» г. Сатпаев

Бұл мақалада жан басына шаққандағы қаржыландыру түрінде біліктілікті арттырудан өту ретінде мектептер арасында мұғалімдермен алмасу нұсқалары қарастырылады.

*This article discusses options for exchanging teachers between schools as part of advanced training with per capita funding.*

*Ключевые слова: подушечное финансирование школ, ученик, учитель, повышение квалификации.*

*Keywords: per capita financing of schools, student, teacher, professional development.*

*Түйінді сөздер: мектептерді жан басына қаржыландыру, оқушы, мұғалім, біліктілікті арттыру.*

Качество образования, в первую очередь, определяется качественно подготовленными учителями. В настоящее время одним из ключевых задач — поднятие престижа педагогической профессии и повышение качества преподавания. Умения и навыки учителей напрямую связаны с умениями и навыками учащихся. Навыки, которыми учителя должны владеть лучше всего, включают в себя следующее: надежность, глубокое знание предмета, методов и целей обучения, умение ладить с учащимися и способность поддерживать их интерес к учебе и желание принимать активное участие в этом процессе.

Формирование национальной системы образования, в основе которой находится идея непрерывности и преемственности обучения, требует кардинальных изменений в системе повышения квалификации работников образования. Насколько учителя подготовлены к своей профессии — вот важнейший показатель качества образования. Обеспечить подготовленность учителей к решению задач и проблем меняющегося мира означает

предоставить в их распоряжение конкретное знание предмета, эффективную преподавательскую практику, понимание технологий и возможность работать с другими учителями, родителями, социумом.

Курсы повышения квалификации проводятся следующими организациями образования, реализующими образовательные программы повышения квалификации педагогических кадров: Автономной организацией образования "Назарбаев Интеллектуальные школы", Национальным центром повышения квалификации "Өрлеу", Национальным научно-практическим образовательным, оздоровительным центром "Бөбек", высшими учебными заведениями, образовательными центрами, институтами повышения квалификации и юридическими лицами независимо от форм собственности и осуществляющие согласно уставу деятельность по проведению Курсов, а также областными, городов Астаны и Алматы методическими кабинетами и методическими кабинетами районных (городских) отделов образования [1].

Педагог — главный субъект системы образования, поэтому успешное профессиональное становление и развитие личности педагога должно стать приоритетным направлением системы образования государства и образовательных учреждений. Реформирование системы повышения квалификации педагогов вызвало появление целого ряда исследований, направленных на повышение качества образования, личностное и профессиональное развитие специалистов. Одной из основных тенденций стало выдвигание на первый план вопросов содействия профессиональному развитию личности, ее становлению и самореализации в процессе повышения квалификации [2].

В Концепции высшего педагогического образования [3] и Концепции непрерывно-

го педагогического образования [4] вводится понятие «**учитель новой формации** — это духовно развитая, творческая личность, обладающая способностью к рефлексии, профессиональными навыками, педагогическим даром и стремлением к новому, личность, представленная не как простая сумма свойств и характеристик (как это традиционно излагалось в квалификационных характеристиках по учительским специальностям), а целостное динамическое образование, логическим центром и основанием которого является потребностно-мотивационная сфера, составляющая ее социальную и профессиональную позиции» [4].

Становление новой образовательной парадигмы непрерывного профессионального образования требует серьезных изменений в деятельности институтов повышения квалификации, реформирования содержания в соответствии с образовательными и профессиональными потребностями слушателей, развития вариативного, продуктивного характера профессиональной деятельности, обеспечивающего конкурентоспособность педагогических кадров.

В соответствии с задачами модернизации образования роль методической службы в вопросах профессионального развития педагогов и преодоления ими профессиональных кризисов значительно возрастает. Повышение квалификации становится средством управления качеством профессиональной компетентности педагогических кадров, фактором профессионального развития педагогов, направленным на становление профессионала, обретение новых способов профессиональной деятельности, качественное удовлетворение профессиональных потребностей педагогов.

При подушечном финансировании меняется сам подход к проблеме. На передний план «выходят» ученики и их интересы и права в получении качественного образования. Повышается эффективность управления организационными и финансовыми вопросами организации образования, повышается эффективность организации образовательного процесса, и все это ведет к возникновению «здоровой» конкуренции между образовательными учреждениями за контингент, учителей и дополнительные меры стимулирования их работы. Суть подушечного финансирования заключается в переходе от финансирования затрат образовательных учреждений к финансированию затрат на обучение учащихся в зависимости от их численности.

«Нам необходимо обеспечить поэтапный переход среднего образования на подушечное финансирование. В случае перехода ученика в другую школу, деньги последуют

за ним. Таким образом, мы повысим конкуренцию среди школ. Поручаю Правительству приступить к внедрению подушечного финансирования на пилотных школах» [5].

Подушечное нормативное финансирование обеспечивает единый подход при расчете объема средств на финансовое обеспечение прав граждан на получение бесплатного среднего образования с учетом применения подушечного норматива финансирования образовательного процесса (стоимости обучения 1-го ученика). Правительство сейчас тратит на ребенка 220 тысяч тенге в год, давайте увеличим подушечный норматив условно до 300 тысяч тенге [6].

В этих условиях, когда финансирование зависит от численности учащихся и к возникновению «здоровой» конкуренции между образовательными учреждениями за контингент и учителей, целесообразно направлять учителей в соседние школы для учебной деятельности, хотя бы на одну четверть. В этом случае, меняется сам подход к проблеме, когда на передний план «выходят» ученики и их интересы и права в получении качественного образования, необходимо помочь новым субъектам системы образования. В частности, ученик данной школы, не знает других учителей, кроме своей школы. А если им, ученикам данной школы, на одну четверть придет учитель соседней школы, скажем: Иванов придет вместо Петрова, а Петров уйдет на одну четверть вместо Иванова, то уже ученики сами могут оценить различную методологию обучения, глубину преподавания, усваиваемость материала, выявлению интереса к учебе и желание их самих принимать участие в этом процессе. Учителю, участвовавшему в этом процессе, можно засчитать это, как прохождение повышения квалификации. А ученик, в данном случае может следовать за учителем и перейти в другую школу, естественно, если новый учитель «понравился». Не обязательно ученику перейти в другую школу, базовой школой останется своя школа, а данный предмет осваивать в другой школе, т.е. ученик имеет право обучаться одновременно в двух и более школах. В этом случае стоимость обучения ученика делиться между школами в соответствующих пропорциях. В данном случае повышается и статус учителя, т.к. школе получается выгодно иметь учителей, за которыми следуют ученики. Также повышается конкуренция за контингент и учителями. Те школы которые остались без учеников автоматически будут закрываться. Следовательно, будут решаться:

Значительное решение проблемы прохождения повышения квалификации;

Реальная конкуренция между школами;

Возможность стимулирование и поднятие статуса учителей;

Ученики могут реально сравнивать, в каких школах учителя лучше;

У учеников возникает выбор, у кого учиться, в какой школе учиться;

Упрощение процедуры закрытия школы;

Конкуренция за талантливыми учениками и учителями;

Решение вопроса о зарплате учителей;

Ученик становится главным субъектом системы образования;

Возможность равняться на лидера другим учителям.

### Библиографический список:

1. Приказ Министра образования и науки Казахстана от 18 января 2017 года о внесении изменения в Правила организации и проведения курсов повышения квалификации педагогических кадров.

2. Чемоданова Г.И., Власенко С.В. Совершенствование практических навыков молодого учителя в условиях общеобразовательной школы // Современные проблемы науки и образования. (РИНЦ 0,093). // Педагогические науки. — № 3. — С. 16–18

3. Концепция высшего педагогического образования РК. // [ЭР]. Режим доступа: [zan.kz](http://zan.kz).

4. Концепция непрерывного педагогического образования педагога новой формации Республики Казахстан // [ЭР]. Режим доступа: [adilet.zan.kz](http://adilet.zan.kz).

5. Выступление Главы государства перед студентами Назарбаев Университета (5 сентября 2012 г.)

6. Из интервью Гульнары Бажкеновой с министром образования и науки Ерланом Сагадиевым «О реформах и трехязычии, о зарплатах для учителей и академической свободе, о критике в СМИ и диверсии с фейковыми учебниками».

## Сохранение образности при переводе детской литературы с английского языка на русский язык

**Логачева Виктория Геннадьевна**

Кандидат филологических наук, доцент

Самарский филиал Государственного образовательного учреждения

высшего образования г.Москвы

«Московский городской педагогический университет»

г.Самара, Россия

**Аннотация.** В данной статье рассматривается одна из проблем перевода детской художественной литературы - сохранение образности. Ассоциативные характеристики помогают сохранить эквивалентность образного компонента языка оригинала и его перевода.

**Ключевые слова:** детская литература, образность, ассоциативно-образные характеристики.

**Abstract.** This article deals with the problem of keeping equivalent imagery component in the translated stories for children.

**Key words:** literature for children, imagery, associative and imagery characteristics.

Возможность правильно передать обозначения вещей, о которых идёт речь в подлиннике, и образов, связанных с ними, предполагает определённые знания о той действительности, которая изображена в переводимом произведении. Если образность соблюдена, сохранена, произведение воспринимается читателем. Оно запоминается либо героями, либо их поступками, либо событиями.

В философии образ - это отражение действительности в сознании человека. Образы, создаваемые реальной действительностью, называют первичными образами. А образы, создаваемые текстом детского произведения, являются вторичными. Такой образ можно определить, как отрезок текста, который воспроизводит в сознании читателя ощущения, эмоции и чувства, которые закодировал в тексте писатель. Образности принадлежит ключевая позиция в разработке идей и тем произведений. Правильно воссозданный в переводе образ не искажает смысл целого художественного произведения.

Язык оригинала и язык перевода могут обладать одинаковыми ассоциативно-образными характеристиками. Например:

*White as snow* - белый как снег;

*White as sheet* - белый словно лист бумаги;

В примере очевидна передача как прямого значения с помощью поэтического воздействия на юного читателя или слушателя.

«Можно сказать, что ассоциативно-образные характеристики имеют высокую эквивалентность при переводе, т.е. они могут быть одинаковы» [8, с.87]. Но, при передаче переносного значения, эквивалентность может быть и низкой, это означает, что ассоциативно-образные характеристики разные. Ввиду того, что смысл высказывания складывается не из прямого значения языковых единиц, а опосредованно, в сочетании с другими единицами, при переводе нередки ситуации, когда может сложиться впечатление, что по сравнению с оригиналом в переводе речь идёт о разных вещах, то есть «совсем не то» или «совсем не о том». Более конкретно рассмотрим степени сохранения образности на примере сказки Алана Милна «Винни Пух» и ее перевода Б.В. Заходера:

*How sweet to be a Cloud Floating in the Blue!*

*Every little cloud Always sings aloud. (A. Miln)*

*Я Тучка, Тучка, Тучка, А вовсе не медведь,  
Ах, как приятно Тучке По небу лететь.*  
(пер. Б.В.Заходер)

В данном случае, сохранении образности происходит через «поэтическое» воздействие песенки Винни-Пуха, основанное на рифме и размере. Для того чтобы воспроизвести эту информацию и в дальнейшем правильно сохранить образ героя уже в образе Тучки, переводчик заменяет исходное сообщение, т.е. оригинал, другими похожими поэтическими качествами. Так, например, если этот отрывок перевести дословно, перевод не будет выглядеть и восприниматься так ярко и весело:

*How sweet to be a Cloud Floating in the Blue!  
Every little cloud always sings aloud. (A. Miln).*

*Как приятно быть Тучкой. Плавая в небе!  
Каждая маленькая Тучка всегда поёт  
вслух. (дословно.)*

В этом примере даётся образ маленькой тучки. Образ главного героя как бы завуалирован, а в примере художественного перевода переводчик сопоставляет образ героя, который находится в образе маленькой тучки. Следовательно, с помощью ассоциативно-образных характеристик и «поэтического» воздействия цель сохранения образности достигнута [2, с.45].

Кроме того, ассоциативно-образная характеристика передаётся через слова, не являющиеся эквивалентами. Например:

*Thin as a rake* - тонкий как грабли (дословно.).

*Strong as a horse* - сильный как конь.

*Stupid as a goose* - глупый как гусь.

Ещё один пример:

*Chapter Two In which Pooh goes visiting and gets into a tight place (A. Miln).*

*Глава вторая. В которой Винни-Пух пошёл в гости, а попал в безвыходное положение (пер. Н.М.Демуровой)*

Сохранение образности ассоциативно-образной характеристикой - самый верный способ. В каждом языке существуют свои ассоциативно-образные характеристики слов. Проблема может быть в том, чтобы правильно и понятно воспроизвести характеристику и сопоставить её с оригиналом, чтобы не потерялся смысл.

В данном случае дословный перевод прозвучит так:

*Глава вторая, в которой Винни-Пух пошёл в гости, а попал в тесное положение, где tight (прил.) - сжатый, тесный, плотный, компактный, тугой, узкий. Исходя из значений английского прилагательного и принимая во внимание контекст, речь идёт о ситуации, когда герой произведения оказывается зажатым в узком месте, в данном случае в норе. Но из норы можно выбраться либо вперёд, либо назад. А при переводе на русский язык переводчик употребил русское прилагательное, которое обозначает такое место, из которого выхода нет вообще. Но смысл от этого не потерялся, а образ героя и ситуации вполне понятен [4, с.56]. Итак, ассоциативно-образная характеристика переведена через слова, которые не эквивалентны, а образность сохранена.*

Если сравнить употребление без ассоциативно-образной характеристики слова и с

ней, видна существенная разница. Ребёнку будет проще понять и запомнить слово, которое уже обладает образной характеристикой. Образный компонент языка оригинала не соответствует образному компоненту языка перевода, что приводит к переводу на более низком уровне эквивалентности. Например:

*«Pooh,» he said, «where did you find that pole?»*

*Pooh looked at the pole in his hands.*

*«I just found it,» he said.*

*«I thought it ought to be useful.*

*I just picked it up» «Pooh,» said Christopher Robin solemnly,*

*«the Expedition is over.*

*You have found the North Pole!» (A. Miln)*

- Пух, - сказал он, - где ты нашёл эту ось?

- Пух посмотрел на палку, которую всё ещё продолжал держать.

- Ну, просто нашёл, - сказал он. Разве это ось?

- Я думал, это просто палка, и она может пригодиться.

- Она там торчала в земле, а я её поднял.

- Пух, - сказал Кристофер Робин торжественно,

- экспедиция окончена. Это - Земная Ось. Мы нашли Северный Полюс. (пер. Б. Заходер).

«Выбор при переводе более низкого уровня эквивалентности слов способствует лучшему пониманию и восприятию образа» [3, с.24]. Так, значения английского слова *pole* (сущ.) - шест, жердь, столб, багор. Если значение этого слова употребить в высокой эквивалентности, т.е. использовать при переводе основное значение слова, читатель не воспримет это слово в значении «ось». Этот момент может стать трудным в восприятии ребёнком в данной ситуации. Или, например, выражение *«I just found it»* буквально переводится *«Я только что нашёл её»*. Однако если воспользоваться более низким уровнем эквивалентности при переводе и сопоставить фразу с контекстом, получится удачная и понятная фраза: «Ну, просто нашёл». Говоря о сохранении образности, можно привести пример сохранения образа ситуации и образа героев в оригинале и переводе.

Одно дело, когда создаётся образ героя в произведении, а другое, когда герой попадает в какую-либо ситуацию, и нужно воссоздать и образ героя, и образ ситуации. В данном примере присутствует воздействие на читателя через прозу и «поэтическое» воздействие [1, с.37].

**Таблица 1.** Сохранение образности при переводе сказки «Винни Пух»

<b>Сохранение образности при переводе сказки «Винни Пух»</b>	
Образ в оригинальном произведении	Образ в переводе
Британский Винни Пух забывает про друзей, и не помогает им;	Наш Винни Пух не бросает друзей, в трудную минуту;
Винни Пух - настоящий невоспитанный эгоист. Восемь дней подряд приходит к Кролику, как ни в чем, ни бывало, берет у него мед и уходит. Не говорит ни спасибо, ни пожалуйста;	Винни, даже в такой ситуации помнит о приличиях и правилах поведения за столом. И наверняка развлекал Кролика застольной беседой;
Винни Пух чуть не убил своего маленького друга, запустив ему навстречу паровозик;	Винни Пух трогательно заботится о Пятачке;
Винни Пух, кажется, лентяй;	4) Наш Пух не прочь потрудиться для достижения успеха;
Попытки американского Пуха порадовать друзей приносят одни неприятности. Филин был совсем не рад, когда Винни нашел для него якобы его родню;	5) Русский Пух умеет организовать другу праздник;
Винни кроме еды мало, что волнует. В любое время он не расстается с горшочком меда;	6) Наш Винни поэт и в свободное время сочиняет стихи;
Британского Винни Пуха простейшие рассуждения ставят в тупик;	7) Наш Винни Пух смекалист;
Британский Винни Пух любит быть грязнулей;	8) Наш Винни Пух, любит порядок и чистоту;
Британский Винни Пух, безвольный соучастник чужих планов.	9) Наш Винни Пух готов повести за собой и брать на себя ответственность за принятие решений.

Проанализировав образ в оригинальном тексте и в переводе, можно сделать следующие выводы: британский Винни Пух любит быть грязнулей, лентяем, кроме еды его мало, что интересует, простые рассуждения

ставят в тупик. В то время, как наш Винни Пух, любит порядок и чистоту, смекалист, со всеми дружит, находчив, знает правила поведения за столом, вежлив, берет на себя ответственность за принятие решений■

#### **Библиографический список:**

1. Выготский Л.С. Мышление и речь. – М.: Наука, 2000. - 350 с.
2. Комиссаров В.Н. Теория перевода.- М.: Высшая школа, 1990. - 255 с.
3. Крюков А.Н. Межъязыковая коммуникация и проблема понимания. – М.: Наука, 1998. – 231 с.
4. Эпоева Л. В. Способы словообразования в языке волшебной сказки. – М.: Наука, 2007. – 138 с.

## Разработка упражнений для обучения учащихся распознаванию приемов манипуляции в рекламных текстах

**Голубева Валерия Сергеевна**

студент

Института филологии Московского Педагогического Государственного Университета (МПГУ)

**Ерохина Елена Ленвладовна**

научный руководитель

заведующий кафедрой, доктор педагогических наук, профессор

кафедры риторики и культуры речи

Института филологии Московского Педагогического Государственного Университета

**Аннотация.** Данная работа посвящена анализу приемов речевого манипулирования в рекламных текстах, выявлению основных признаков манипуляции, а также разработке упражнений для отработки у учащихся навыка распознавания и анализа речевого манипулирования в рекламе. В теоретической части работы проводится анализ существующих подходов и точек зрения к проблемам речевого манипулирования, даны различные трактовки понятию «речевое манипулирование» в научной литературе, приведена классификации видов и способов манипулирования. В практической части анализируются примеры использования различных методов и средств манипуляции. Важнейшей частью является разработка упражнений для обучения учащихся распознаванию приемов речевой манипуляции, ее признаков и способов, а также обучения навыку критического мышления.

**Ключевые слова:** виды манипулирования, манипуляция, реклама, методика, обучение учащихся

Теоретические аспекты явления речевого манипулирования

Речевое манипулирование является объектом внимания многих специалистов. Общественная значимость исследования речевых манипуляций обусловлена тем, что знание манипулятивных техник позволяет рядовому носителю языка перейти от уровня наивного коммуниканта на уровень коммуниканта сознательного.

Рассмотрим определения речевого манипулирования, наиболее последовательно используемые в научных источниках. [6, с. 128, 1, с. 25]. Определение Никитиной К. В.: «Манипуляция – это скрытое воздействие с помощью речевых средств на широкую аудиторию с целью регулировать поведение и восприятие действительности.» [9, с. 104]

Все источники определяют «речевое манипулирование» как скрытое воздействие, но наиболее полным, на мой взгляд, является определение Никитиной К. В. Это значение я и буду использовать в статье.

Рассмотрим основные виды и способы речевой манипуляции (за исключением устной речи), по Доценко Е.Л. [2; с. 156–173].

1. Перцептивные марионетки.

Механизм такого воздействия основан на ассоциации между образом и релевантной ему потребностью, устремлением или мотивационной установкой. Здесь основной действующий агент – образ. Способ побуждения – прямая актуализация мотива, пробуждение интереса, желания. Например, данный манипулятивный прием мы можем увидеть в рекламе шоколада DOVE. На экране танцует красивая молодая девушка, на ней шелковое платье цвета молочного шоколада. Она с закрытыми глазами, потому что наслаждается вкусом. Слоган: «Мой шелковый шоколад». Шелк – одна из самых роскошных, красивых, покупаемых тканей. Все в рекламе шоколада DOVE играет на образ, с помощью которого и создается желанный эффект.

## 2. Конвенциональные роботы.

Этот механизм помогает манипулятору достичь своей цели благодаря искусной компоновке внешних условий или имитации некоторой узнаваемой социальной ситуации и её элементов. Здесь основной действующий агент – социальные схематизмы: сценарии, правила, нормы. Такой прием речевой манипуляции можно увидеть в рекламе «СБЕРБАНК: Искусство сохранять!». Реклама построена на социальной норме – сохранять и передавать потомкам нашу историю, традиции, искусство, которые объединяют семьи, народ. Показывают сцены Отечественной войны 1812 года, Октябрьскую революцию 1917 г., пятилетних планов развития народного хозяйства СССР, Великой Отечественной войны, 9 мая 1945 г., показаны поколения 80х, 90х, нашего времени, а потом «СБЕРБАНК: искусство сохранять!». Здесь реклама играет на наших чувствах, социальных нормам и правилам сохранять достояние, знать историю, передавать память о событиях прошлого своим детям.

## 3. Живые орудия.

Основная идея состоит в опоре на автоматизмы, особенности распределения внимания между элементами структуры деятельности, навыки выполнения какой-либо работы и т. д. Основной действующий агент – привычки деятельности, логика исполнения действия. Показательный пример использования подобного способа манипуляции Е. Л. Доценко [2; с. 156–173] находит в басне И.А. Крылова «Ворона и Лиса». Задача Лисы – сделать так, чтобы Ворона сама захотела раскрыть рот. Важно понять, что при составлении рекламы, производитель тоже стремится разгадать логику действий потенциального покупателя, основывается на наших привычках, желаниях.

## 4. Управляемое умозаключение.

В данном случае речь пойдет об умозаключении как ведущем автоматизме, который обеспечивает необходимый манипулятору результат. В простейшем случае роль запускающего стимула выполняет намек. Здесь основной действующий агент – когнитивная схема, внутренняя логика задачи, стандартное умозаключение. Манипулятор скрывает тот факт, что рассчитывает на «догадку» адресата. Описанная речевая манипуляция скрывается в обычных фразах типа «Вы не могли бы передать вилку? Вы выходите?». Спрашивающий рассчитывает не на ответ: «да» или «нет», а на конкретное действие – человек сделает желаемое нами.

## 5. Эксплуатация личности адресата.

Этот вид манипулятивного воздействия выражается в имитации процесса самостоятельного выбора между альтернативными мотивами, в создании иллюзии совершения поступка. Но свободы манипулятор как раз

предоставлять и не хочет. Вместо этого он так организует воздействие, чтобы у адресата создавалась иллюзия собственной свободы в принятии решения. Основной действующий агент – поступок, принятие решения. Данный вид манипулятивного воздействия можно проиллюстрировать рекламой стирального порошка. Сначала перед нами пачкают и портят вещь, потом стирают, сравнивая результат действия рекламируемого порошка с действием любого другого, показывая преимущества первого. Когда мы идем в магазин, то сначала тоже попробуем и купим рекламируемый порошок, но дома он уже не покажет тех «волшебных» свойств. Таким образом, эксплуатация личности – в имитации процесса самостоятельного выбора (мы же сами выбираем товары в магазине) между альтернативными мотивами, в создании иллюзии совершения поступка.

## 6. Духовное помыкание.

Механизмами, передающими манипулятивное воздействие к исполнительным структурам, могут стать высшие уровни психики: жизненные смыслы, ценности. Основной действующий агент – поиск смысла. Таким образом, прослеживается связь между ценностями и смыслами, к которым апеллируют рекламные сообщения, и иерархией потребностей А. Маслоу [10, с. 182–183]. Например, ранее на экраны телевизоров вышел рекламный ролик американской компании «Procter & Gamble». Слоган: «Спасибо мамам!» Были показаны 4 невероятные истории сильных мам, которые верили в своих детей и вырастили сильных, смелых, решительных, целеустремленных олимпийских чемпионов. Procter & Gamble не имеет никакого отношения к историям чемпионов, но реклама призывает к нашим жизненным ценностям – семье, родителям, любви. Так создается психологически сложная реклама, воздействующая на чувства зрителя.

Можно выделить следующие признаки манипуляции в рекламе [3, с.170, 4, 8, 12]:

1. Привлекательные образы: людей (сверстники основной потребительской аудитории), природы

2. Слоган (важны его свойства: краткость, ясность и доступность, стилия языка)

3. Определенная тематическая цветовая гамма

4. Эмоционально окрашенные предложения: восклицательные, вопросительные, риторические вопросы.

5. Любые сравнения, отсылки в прошлое или будущее, любые смысловые и эмоциональные связи, которые хотят установить между представляемым продуктом и другими предметами

6. Любое обращение к личности адресата.

7. Обращение к потребностям потребителя (помним про пирамиду А. Маслоу)

8. Обращение к авторитету (к профессионалам, известным для аудитории личностям, важным образам, данным статистики, опросов и т.д. )

### Разработка упражнений для обучения учащихся распознаванию речевой манипуляции

**Упражнение №1.** Подумайте и определите, какие из предложений представляют собой пример манипуляции, а какие нет.

1. Как умный человек, вы должны ставить на первое место интересы компании.
2. Ты же мальчик – попроси прощения.
3. Упал, отжался.
4. У тебя же есть машина – давай ты можешь мне привезти книжную полку.
5. Принеси мне чай, пожалуйста.
6. Ты же меня любишь – отпусти погулять с друзьями.

Вопросы для размышления: 1). Манипуляцию легко обнаружить, если помнить об основных признаках манипуляционных приемов. Какие из названных предложений заставляют испытывать чувство

- вины (2)
- неуверенности в своем решении (1, 6)
- раздражения (4)
- несогласия (1, 6)

2). В каких примерах можно наблюдать несоответствие разумной логике, когда говорящий пытается сделать так, чтобы вы приняли определенное решение? (1, 2, 4, 6).

3). Какие же предложения представляют собой манипуляцию? (1, 2, 4, 6)

### Упражнение №2



**Рисунок 1.**

Источник:

[www.youtube.com/watch?v=i9mJ6hvZAMS](http://www.youtube.com/watch?v=i9mJ6hvZAMS)

1). Привлекает ли ваше внимание заголовок?

2). Посмотрите на первое предложение, в чем его особенность? («Для красоты и здоровья Ваших волос!» – короткое восклицательное предложение) Какое влияние конструкция первого предложения оказывает на нас? (маркетолог хочет обратить наше внимание на главные «плюсы», которые мы получим после использования рекламируемого шампуня.) Какие слова написаны с прописной буквы? Почему? Является ли этот факт признаком приема речевой манипуляции? («Прованс», «Ваших» – это вид манипуляции № 5 «эксплуатация личности адресата»).

3). Какие ингредиенты перечислены в рекламном ролике? Почему это важно для маркетологов? (Вербена, крапива, лимон – натуральные травы, из которых, если верить рекламе, и сделан шампунь. Это создает доверительное отношение и желание купить данный продукт).

4). Почему образ Прованса используется в рекламе? Что вы знаете о Провансе? Почему производители обращают на это наше внимание? (Прованс – историческая область на юго-востоке Франции, родина специй. Ее отличает невероятная природа: виноградники, холмы оливковых рощ, лавандовые долины, огромные скалы.)

5). Зачем использован образ ребенка в рекламном ролике? (Это создает доверительное отношение и желание купить данный продукт. Создается ощущение, будто сам ребенок советует данный продукт)

6). О каких еще «плюсах» шампуня говорит реклама? (без парабенов, без силикона). О чем это говорит? Важно ли это для покупателя? (Маркетологи акцентируют внимание на натуральности ингредиентов шампуня.)

7). Какая фирма-производитель шампуня? Какой слоган компании? Какое влияние он оказывает на нас? («GARNIER. Заботься о себе.» Слоган призывает нас пользоваться рекламируемым товаром, так как это будет проявлением заботы о себе. Так удовлетворяется наша потребность в заботе, защите, потребности в успехе). Это вид манипуляции № 4 «управляемое умозаключение»

**Вывод.** В данной статье рассмотрены основные виды и методы речевых манипуляций и выделены характерные признаки манипулирования, проанализированы средства манипуляции в рекламных текстах. Результаты анализа использованы для разработки упражнений для обучения учащихся среднего и старшего подросткового возраста распознаванию методов манипуляции в рекламе. Предложенные

упражнения не были апробированы на практике. Оценка эффективности упражнений, их достоинства и недостатки являются предметом отдельного исследования и не могут быть проанализированы в данной статье. Более того, в статье рассмотрена только одна классификация видов манипулирования Е.Л. Доценко [2; с. 156–173].

Изучение и сравнительный анализ других классификаций и подходов поможет рассматривать методы манипулирования с разных точек зрения, расширить список признаков манипулирования и разработать более интересные и эффективные упражнения. Эти вопросы также являются предметом дальнейшего исследования ■

### Библиографический список:

1. Беляева И. В. "Феномен манипуляции и его разноуровневое воплощение". Журнал "Филологические науки. Вопросы теории и практики". Тамбов: Грамота, 2008. № 1. с. 25-28.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: ЧеРо, Юрайт, 2000. – 344 с.
3. Измайлова М.А. «Психология рекламной деятельности». – М.: Дашков и К°, 2008. – 416 с.
4. Капран В.И., Капран О.В. «Психология и разработка рекламной продукции». - М.: Академия, 2008. – 240 с.
5. Карнеги Д. Б. «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». – С.-П.: Лениздат, 2014. – 352 с.
6. Кулагина Н.В. «Деловые коммуникации». — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 154 с.
7. Мокшанцев Р. И. «Психология рекламы». Учеб. пособие/Науч. ред. М.В. Удальцова. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2007. — 230 с.
8. Музыкант В. Л. «Психология и социология в рекламе». М.: Инфра-М, 2017. – 298 с.
9. Никитина К. В. «Речевая манипуляция как предмет лингвистического исследования». Журнал «Вестник Башкирского университета» 2006 . Выпуск № 4 , т. 11. - С. 104-106
10. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. «Толковый словарь русского языка» – [Электронный документ.] –режим доступа (свободный): [http://lib.ru/DIC/OZHEGOW/ozhegow\\_m\\_o.txt](http://lib.ru/DIC/OZHEGOW/ozhegow_m_o.txt)
11. Орехов Д.Е. "Блеск и нищета и пирамида Маслоу, или призма потребностей". Журнал «Управленческие науки в современном мире.» СП.: Реальная экономика, 2017. Т. 1. - С. 182-186.
12. Подорожная Л. В. «Языковые приемы в убеждающей рекламе» – [Электронный документ.]–режим доступа (свободный): <http://www.elitarium.ru/reklama-vosprijatie-ubezhdenie-jepifora-anafora-parcelljacija-metafora-jevfemizm-tekst-obrashhenie-usilenie-priem/>

## Великий Октябрь в работах российских и уральских историков в 1970-х гг.

**Панькин Игорь Дмитриевич**

доктор исторических наук, профессор

Уральский государственный университет физической культуры, г. Челябинск, Россия

**Аннотация.** В данной статье подводятся итоги новейших исследований Великого Октября в работах современных исследователей на новом архивном и историческом материалах, который позволяет по-другому оценивать это историческое событие.

Вопросы изучения Октябрьской революции всегда занимали ведущее место в советской исторической науке. Особое место в этом ряду принадлежит 1970 гг., которые по образному выражению уральского историка О. А. Васьковского, «были самыми плодотворными годами изучения Великого Октября». [4.С.55]. Поэтому наш очерк посвящен изучению исследований Октябрьской революции на Урале именно в 70-е годы. Все труды, посвященные Октябрьской революции, написанные в 1970-е гг., прежде всего, были посвящены вопросам методологии, в которой четко прослеживались два основных направления ленинской мысли: переход власти от буржуазии к пролетариату как закономерный этап развития общества и, безусловно, теория классов, которая доказывает необходимость смены власти. [7.С.46]. В 1979 г. была выпущена коллективная монография «Советская историография Февральской буржуазно-демократической революции. Ленинская концепция истории Февраля и критика ее фальсификаторов». Этот труд подвел итоги споров по оценке и характеру буржуазной революции в России « февраль был предтечей Октября, он готовил Октябрьскую революцию». Огромную роль в развитии исторической мысли на Урале сыграл О. А. Васьковский. Олег Андреевич не только явился создателем историографической школы Урала, что само по себе было важным событием, но и поставил перед уральскими историками новые задачи, которые были актуальны и востребованы: изучение

причинно-следственных связей буржуазной и пролетарской революций на Урале, почему Октябрьская революция в основном победила на Урале мирным путем. А это в свою очередь поставило перед уральскими учеными новые задачи: особенности уральского пролетариата, которые позволили ему в октябре 1917 г. взять управление революцией у пролетариата центра. Эти новые задачи сподвигнули историков заняться новой задачей: разобраться в сути уральского пролетариата и его отличия от рабочего класса центра. В этой связи стоит упомянуть высказывания свердловского историка В. В. Адамова о мелкобуржуазном характере уральского пролетариата. Это дорого стоило ученому. Началась травля его работ, которая закончилась обвинением его «в мелкобуржуазном сектантстве». [2.С.98].

Следует сказать, что все попытки не раздувать скандала вокруг выступления В. В. Адамова, привели к тому, что в стране была развернута широкая дискуссия. Большинство историков, безусловно, не поддержали автора, в силу идеологических причин, однако его поддержал ряд ученых из центра. В частности, крупный ученый В. П. Волобуев поддержал В. В. Адамова в вопросе характера пролетариата Урала, его связи с землей и сделал следующий вывод: «пролетариат России не мог выполнять роль гегемона социалистической революции» [5.С.55]. Вообще, историки должны быть благодарны В. В. Адамову уже только потому, что он на долгие годы своими неудобными вопросами задал ряд дискуссий о роли уральского пролетариата в Октябрьской революции. Очень интересно само знакомство В. П. Волобуева и В. В. Адамова. Не зная друг друга, они познакомились в вопросе анализа пролетариата. В. П. Волобуев высказал смелую по тем временам мысль: пролетариат России, осо-

бенно Урала (в силу связи их с землей), не был готов стать гегемоном социалистической революции; отсюда, на том этапе рабочий класс «готов был выполнять задачи буржуазно-демократической революции» [6.С.54-55]. А доказательный материал этой идеи был представлен архивным материалом В. В. Адамова. [3.С.99.]

В 90-е гг. на Урале развернулась дискуссия о двойственности уральского пролетариата: с одной стороны он был гегемоном революции, и это неоспоримо, но с другой: связь уральского пролетариата с землей (наличие личного земельного надела), придавало его действиям мелкобуржуазный характер, делало его поведение не всегда последовательным. Действительно, с одной стороны пролетариат был движущей силой революции в год революции на Урале, более того, в 1918 г. пролетариат Урала был более решителен в вопросах конфискации собственности у капиталистов, чем пролетариат Центра. С другой стороны, в годы гражданской войны, ряд рабочих Урала поддержали врагов революции, в частности рабочие Нижнего Тагила выступили в поддержку белочехов. А иногда, как в Ижевске, рабочие выступили против Советской власти. Итоги долгих споров о мелкобуржуазности пролетариата Урала подвел челябинский историк А. П. Абрамовский. На основе анализа огромного количества архивного материала он доказал, что поведение уральского пролетариата прямо зависело от национализации промышленно-

сти, которая была проведена последовательно и благодаря непосредственному участию рабочих в управлении заводами. Именно почувствовав себя хозяевами предприятий, эти же рабочие «в короткий срок заложили основы экономики и начато социалистическое преобразование края. [1.С.24]. Таким образом, настроение рабочих, изменилось тогда, когда они стали управлять предприятиями (через рабочий контроль и национализацию). С этого момента, рабочие сами отказывались от своих земельных участков, теряя мелкобуржуазный характер своих взглядов, становясь истинными пролетариями.

Таким образом, подводя итог исследованиям 70-х годов в области истории, следует заметить, что не смотря на цензуру, которая существовала в стране в это время, это был период открытых дискуссий, порой очень острых, и инициаторами их были уральские историки. Все это позволило эпоху 1970-х гг. назвать периодом, когда во весь рост встала угроза переоценки того, что в 1960-е гг. связывалось с достижениями оттепели в науке искусстве, когда 1970-е гг. были периодом переосмысления и накоплением знаний для нового прорыва в истории, который был не за горами. Следовательно, мы можем сказать, что 1970-е гг. для исторической науки были годами плодотворной работы и новых открытий, не смотря на идеологические препоны, и историческая наука в это время не останавливалась в своем развитии.

### Библиографический список:

1. Абрамовский А. П. *Борьба рабочего класса за создание социалистического сектора промышленности горнозаводского Урала // Формирование и развитие рабочего класса и промышленности в период строительства социализма 1919-1937.* Свердловск, 1982. С.24, 1996
2. Адамов В.В. *О предпосылках второй буржуазно-демократической революции (по материалам Урала) // Свержение самодержавия.* М., 1970. С.98
3. Там же С.99-100
4. Васьковский О.А. *1917г. в России. История изучения.* Екатеринбург, 1993. С.55
5. Волобуев В.П. *Пролетариат – гегемон социалистической революции // Российский пролетариат. Облик. Борьба. Гегемония.* М., 1971. С.55.
6. Там же С.54-55
7. *Советская историография Февральской буржуазно-демократической революции. Ленинская концепция истории Февраля и критика ее фальсификаторов /под ред. В.П. Наумова.* М., 1979. С.46

## Исследование коммуникативной компетентности сотрудников (на примере операторов АЗС)

**Дроздова Татьяна Васильевна**

студент

Иркутский Государственный университет

**Кедярова Елена Александровна**

кандидат психологических наук, доцент

Иркутский государственный университет

**Аннотация.** В данной публикации рассмотрена проблема психологического сопровождения сотрудников с низким уровнем коммуникативной компетентности; теоретический анализ проблемы психологического сопровождения сотрудников с низким уровнем коммуникативной компетентности; приведены данные эмпирического изучения коммуникативной компетентности сотрудников АЗС.

**Ключевые слова:** коммуникативная компетентность, коммуникативные и организаторские способности, самоконтроль в общении, эмпатия, психологическое сопровождение, исследование коммуникативной компетентности.

Одной из наиболее приоритетных проблем современной психологии является коммуникативная компетентность, поскольку на настоящем этапе развития общества процессы обмена информацией играют особую роль. Это обуславливает особый интерес исследователей и практических психологов к коммуникативным характеристикам личности, как значимому фактору успешного взаимодействия с разными людьми.

В современных условиях развития бизнеса, роста конкуренции компаний, реализующих топливо, коммуникативная компетентность сотрудников, работающих с клиентами, в том числе операторов АЗС, является важнейшим условием эффективности работы всей организации. Это связано с тем, что для современного потребителя имеет большое значение не только качество реализуемого компанией продукта, но и процесс обслуживания, его содержание и качество.

Отсюда возникает проблема психологической подготовки персонала. Важнейшей ее задачей является психологическое сопровождение сотрудников с низким уровнем коммуникативной компетентности. Несмотря на активный интерес ученых к проблеме коммуникативной компетентности, проблема психологического сопровождения сотрудников с ее низким уровнем, в частности у операторов АЗС остается недостаточно разработанной, что обуславливает актуальность нашего исследования.

В рамках данной работы мы провели теоретический анализ проблемы психологического сопровождения сотрудников с низким уровнем коммуникативной компетентности, а также эмпирическое исследование, направленное на изучение коммуникативной компетентности сотрудников АЗС.

Целью работы является разработка программы психологического сопровождения сотрудников с низким уровнем коммуникативной компетентности.

Нами была выдвинута гипотеза, что операторы АЗС обладают низким уровнем коммуникативной компетентности, который проявляется в недостаточном уровне коммуникативных и организационных способностей, низком уровне самоконтроля в общении и низком уровне эмпатии.

Для эмпирического исследования использовался следующий диагностический инструментарий: методика выявления уровня коммуникативных и организаторских способностей (КОС), авторами которой являются В. В. Синявский и Б. А. Федоришин; методика диагностики уровня эмпатических способностей В.В. Бойко; методика диагностики оценки самоконтроля в общении М. Снайдера.

В исследовании приняли участие операторы АЗС «ОМНИ», всего 25 человек, возрастом от 22 до 35 лет, с опытом работы до 5 лет.

Анализ научной литературы по проблеме коммуникативной компетентности позволил определить, что она является одной из наиболее актуальных задач современной психологии в связи с переориентацией общества на субъект-субъектные отношения.

Д. Равен определяет компетентность, как специфическую способность, необходимую для эффективного выполнения определенных действий или решения поставленных задач в предметной области, включающую в себя узкие знания в определенных предметах, особые необходимые навыки, способы мышления и полное понимание ответственности за осуществление данной деятельности [5].

Основные трудности изучения проблемы коммуникативной компетентности вызывает наличие в литературе большого многообразия социально-психологических определений данного термина [1]. В современной научной психологии отсутствует единое определение коммуникативной компетентности.

Рассмотрев различные точки зрения на понимание сущности коммуникативной компетентности и подходов к ее определению, можно констатировать, она, с одной стороны способствует социализации личности, отвечая, ее личным потребностям, а с другой – позволяет удовлетворять нужды общества в профессиональных кадрах, особенно занятых в сфере взаимодействия с людьми.

С учетом разных теорий мы понимаем коммуникативную компетентность, как сумму коммуникативных умений, включающую эмпатийную и рефлексивную способности. Другими словами, это, прежде всего, умение адекватно общаться в определенных ситуациях, выстраивать речь и собственное поведение при учете принятых культурных норм и целесообразности высказываний.

Интересным, на наш взгляд, представляется понимание коммуникативной компетентности, как способности личности к осуществлению успешной коммуникации, то есть, такой коммуникации, при которой участники достигли своей цели, либо которая привела к позитивным изменениям [2].

При понимании коммуникативной компетентности, как способности, становится очевидно, что люди могут быть в большей или меньшей степени коммуникативно компетентными. То есть, у одних людей такая способность выражена ярко, а у других – требует развития.

Рассматривая различные взгляды авторов

на структуру коммуникативной компетентности, можно выделить такие ее психологические компоненты, как коммуникативные и организаторские способности, самоконтроль в общении и способность к эмпатии [10].

Коммуникативные и организаторские способности понимаются, как стремление человека к коммуникативной деятельности, его способность быстро ориентироваться в ее изменяющихся условиях и в сложных ситуациях. Кроме того, они способствуют непринужденному поведению при общении с новыми людьми или группой. Также коммуникативные и организаторские способности проявляются в виде инициативы в решении важных вопросов и способности принимать ответственность за них [6, с.528].

Самоконтроль в общении проявляется в гибкости личности при изменениях ситуации, успешном исполнении любых социальных ролей и способности адекватно предвидеть впечатление, производимое ею на окружающих в процессе коммуникации [9, с. 124].

Под эмпатией понимается осмысленное представление внутреннего мира другого человека. В общем виде это переживание тех же чувств, которые испытывает другой человек (сопереживание) и переживание из-за чувств других людей (сочувствие).

Таким образом, исходя из анализа научной литературы, мы понимаем коммуникативную компетентность, как сложную систему, в состав которой входят такие основные компоненты, как коммуникативные знания, умения и способности. К основным и неотъемлемым ее компонентам относят коммуникативные и организаторские способности личности, самоконтроль в общении и способность к эмпатии.

Деятельность оператора АЗС юридически нормирована с точки зрения взаимодействия с клиентом сводом законов о правах потребителя, а также должностными инструкциями для сотрудников компании, основывающимися на корпоративной этике. Исходя из предложенных правил, можно констатировать, что оператор должен обладать способностью управлять беседой, умением устанавливать, поддерживать и завершать контакт и выстраивать партнерские отношения (что обеспечивается за счет его коммуникативных и организаторских способностей); ориентироваться на покупателя и обладать способностью выяснять его потребности, предвидеть развитие ситуации и поведение клиента, его довольство или недовольство, доброжелательно отвечать на возражения (что обусловлено способностью к эмпатии); адекватно реагировать в сложных, конфликтных ситуациях (условием чего является самоконтроль в общении) [4].

Развитие коммуникативной компетентности является необходимым направлением повышения качества и эффективности исполнения служебных задач операторами АЗС. Отсюда, важным направлением работы с операторами АЗС является психологическое сопровождение сотрудников с низким уровнем коммуникативной компетентности.

Понятие «психологическое сопровождение», как правило, рассматривается, как целостный и непрерывный процесс изучения, анализа и формирования необходимых психологических аспектов сотрудников [7].

Программы психологического сопровождения выстраиваются таким образом, чтобы побуждать самостоятельность клиента, минимизировать управление им, не ограничивать в действиях и поведении и не подавлять своим мнением его собственное.

Технологии психологического сопровождения предполагают использование диагностических, оценочных, аналитических, обучающих и развивающих методов. При этом, главная роль отводится методам активного обучения (развивающие (беседа, дискуссии), моделирующие (ролевые игры), обучающие (мини-лекции, упражнения социально-психологического тренинга) и аналитические (анализ и интерпретация проявлений в по-

ведении сотрудников с низким уровнем коммуникативной компетентности)[8].

Целью психологического сопровождения, направленного на формирование коммуникативной компетентности является содействие полноценному развитию и саморазвитию личности в направлении коммуникативной компетентности, ее самореализации и самоактуализации при осуществлении личностных выборов[3].

Обобщив разные подходы к определению психологического сопровождения, можно резюмировать, что психологическое сопровождение представляет собой комплекс или систему профессиональной деятельности психолога, направленный на создание социально-психологических условий для успешного развития личности в рамках организации.

Эмпирическое изучение коммуникативной компетентности сотрудников АЗС заключается в проведении психодиагностического исследования, направленного на выявление уровня сформированности ее компонентов, таких, как коммуникативные и организаторские способности, самоконтроль в общении и способность к эмпатии, а также в количественном и качественном анализе полученных результатов (таблица 1):

**Таблица 1**

*Показатели компонентов коммуникативной компетентности операторов АЗС*

Шкала	Высокие показатели	Средние	Низкие
Коммуникативные способности	48%	32%	20%
Организаторские способности	52%	20%	28%
Самоконтроль в общении	44%	24%	32%
Рациональный канал эмпатии	36%	56%	8%
Эмоциональный канал эмпатии	32%	56%	12%
Интуитивный канал эмпатии	28%	56%	16%
Установки, способствующие эмпатии	12%	52%	36%
Проникающая способность в эмпатии	32%	48%	20%
Идентификация в эмпатии	40%	44%	16%
Общий уровень эмпатии	16%	72%	12%

Исходя из полученных результатов, мы можем констатировать, что большая часть испытуемых обладает высокими показателями по шкале «коммуникативные способности» (48%). Их отличает высокая степень потребности в коммуникативной деятельности, они активно к ней стремятся, легко ориентируются в сложных коммуникативных ситуациях. С новыми людьми они чувствуют себя непринужденно, проявляют инициативу в общении и легко отстаивают свое мнение. Также большое количество респондентов обладает средними значениями (32%). Для таких людей характерно стремление к контактам с людьми, они не ограничивают круг

знакомств, однако, их коммуникативные способности не отличаются устойчивостью. Низким уровнем среди обследуемых обладают 20%, чаще всего, им свойственно проводить время в одиночестве, круг их знакомых немногочисленный, при установлении контактов и в ситуациях общения такие люди испытывают серьезные трудности.

По параметру «организаторские способности» среди операторов АЗС нашей выборки высокими значениями обладают 52% испытуемых. Такие люди в важных делах и сложных ситуациях предпочитают принимать самостоятельные решения и добиваются принятия своего мнения окружающими.

Средним уровнем обладают 20% респондентов. Их характеризует способность хорошо планировать и организовывать свою работу, однако, данное качество проявляется не во всех случаях. Низким уровнем среди испытуемых нашей выборки по данному параметру обладают 28%, они плохо ориентируются в незнакомой ситуации, не склонны отстаивать свою точку зрения.

Большее количество испытуемых нашей выборки обладают высокими показателями уровня самоконтроля в общении (44%). Это говорит об их высоком коммуникативном контроле. Такие люди с легкостью входят в любую роль, умеют хорошо предвидеть впечатление, которое производят на окружающих и гибко реагировать на изменяющуюся ситуацию. Низким уровнем по данной шкале обладает также достаточно большое количество респондентов (32%), их поведение устойчиво, они не считают необходимым меняться в зависимости от ситуации. Средними показателями коммуникативного контроля в нашей выборке обладают 24% респондентов. Такие люди достаточно искренни, но могут быть несдержанными в эмоциональных проявлениях.

Значительное большинство испытуемых нашей выборки обладают средними показателями рационального канала эмпатии (56%). Такие люди могут проявлять интерес к окружающим в случае определенной мотивации. Высокими значениями по данной шкале обладает 36% респондентов нашей выборки. Для таких людей свойственна направленность внимания, восприятия и мышления на сущность другого человека, то есть, на его состояние, поведение и проблемы. Такой интерес является спонтанным, не имеющим за собой какой-то логики или мотивов. Низкий уровень по данному критерию был обнаружен у 8% испытуемых нашей выборки. Такие люди не проявляют большого интереса к окружающим, к их проблемам, состоянию и поведению.

Большинство респондентов по шкале «эмоциональный канал эмпатии» также обладает средними показателями (56%). Такие люди способны сопереживать окружающим и соучаствовать в определенных случаях. Высокими показателями обладают 32% респондентов. Для них характерна способность входить в общую эмоциональную «волну» с другими людьми, то есть, соучаствовать, сопереживать им и т. д. Эмоциональная отзывчивость и подстройка помогает им понять внутренний мир другого человека, прогнозировать его поведение и эффективно воздействовать на него. Низкие значения по данной шкале были обнаружены у 12% испытуемых, что означает сниженную способность чувствовать эмоциональное состояние других людей.

По параметру «интуитивный канал эмпатии» также наибольшее количество респондентов показали средние результаты (56%). В условиях нехватки информации о других, такие люди могут испытывать сложности в принятии правильной тактики взаимодействия с оппонентами. Высокими значениями обладают 28% среди испытуемых нашей выборки, что показывает способность этой группы респондентов видеть поведение других и правильно взаимодействовать с ними в условиях объективной нехватки информации о них. Низким уровнем по данной шкале обладают 12% испытуемых. Такие люди неспособны понимать окружающих на уровне интуиции.

По шкале «установки, способствующие эмпатии» наибольшее количество испытуемых обладает средними показателями (52%). Такие люди испытывают некоторые затруднения в эмпатии и ее проявлениях в силу существующих установок, препятствующих ей. Низкими значениями также обладает достаточно большая часть выборки (36%). Такие люди стараются избегать контактов, считают неуместным проявление любопытства к другим и спокойно относятся к проблемам окружающих. Высокий уровень установок, способствующих эмпатии, был выявлен лишь у 16% испытуемых. Высокий уровень установок, способствующих эмпатии, облегчает действие всех ее каналов.

Средним уровнем проникающей способности в эмпатии обладают 48% испытуемых. Эту группу отличает сдержанность, что несколько затрудняет возникновение открытости в контакте с другими людьми. Высокими показателями обладает также достаточно большое количество респондентов (32%). Их характеризует наличие важного коммуникативного свойства, которое позволяет создавать атмосферу открытости, доверия и душевности. Их поведение и отношение к другим людям способствует эмоциональному и вербальному обмену. Низким уровнем по данному параметру обладают 20% испытуемых. Такие люди часто склонны вести себя неестественно, напряженно, подозрительно, что препятствует раскрытию других людей.

Большинство респондентов по шкале «идентификация в эмпатии» обладают средними значениями (44%). Они могут в некоторых случаях проявлять сопереживание, однако, это не всегда удается, поскольку у них недостаточно развита эмоциональная гибкость. Высокими показателями также обладает большое количество испытуемых (40%). Для них характерно умение понять другого человека на основе сопереживаний и способности поставить себя на чужое

место. Низкие результаты были получены у 16% респондентов, что свидетельствует о сложностях в понимании других, поскольку у них отсутствует умение сопереживать, а их эмоции не гибки.

Большинство респондентов нашей выборки обладает средними показателями общего уровня эмпатии (по 36% испытуемых). Такие люди испытывают сложности в проявлении эмпатии, они неспособны переживать в полной мере чувства других. Высокими значениями эмпатии обладают 16% респондентов нашей выборки. Им свойственно умение сопереживать и понимать мысли и состояния других людей. Они способны осмысленно представлять внутренний мир другого человека, испытывать те же чувства, которые испытывают другие и ставить себя

на их место, а также они могут переживать в связи с чувствами других. Низкий уровень эмпатии выявлен у 12% испытуемых. Такие люди не способны понимать эмоции других, проявлять эмоциональную гибкость.

Таким образом, в ходе эмпирического исследования нами были выявлены операторы АЗС с высоким средним и низким уровнем коммуникативной компетентности.

По результатам эмпирического исследования нами было принято решение о разработке программы психологического сопровождения сотрудников с низким уровнем коммуникативной компетентности по преобладающему количеству критериев. При дальнейшем исследовании данной проблемы мы планируем апробировать данную программу■

### Библиографический список:

1. Белкин А.С. Компетентность. Профессионализм. Мастерство. – Челябинск: ОАО «Юж.-Урал. кн. изд-во», 2004. – 367 с.
2. Иванов Д.А., Митрофанов К.Г., Соколова О. В. Компетентный подход в образовании. Проблемы, понятия, инструментарий: учеб.-метод. пособие. – М.: АПКППРО, 2008. – 165 с.
3. Кодермятов Р.Э., Тумакова Н.А., Сенцов А.Э., Павловская Е.В. К проблеме психолого-педагогического сопровождения образовательного процесса // Молодой ученый. – 2015. – №11. – С. 1738-1740.
4. Королева Н.И. Клиентоориентированные технологии как показатель коммуникативной компетентности в сервисной деятельности: монография – СПб. :Изд-во СПб. гос. ун-т сервиса и экономики, 2010. – 171 с.
5. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация М. :Когито-Центр, 2002. – 396 с.
6. Райгородский Д.Я. Энциклопедия психодиагностики. Психодиагностика персонала. – Самара:Бахрах-М, 2010. – 790 с.
7. Ростова Е.С., Тумакова Н.А. Психологические и психолингвистические особенности устной речи (диалогическая форма) // Молодой ученый. – 2015. – № 10. – С. 1278–1280.
8. Слюсарев Ю.В. Психологическое сопровождение как фактор активизации саморазвития личности: автореф. дис. ... канд. психол. наук. – СПб., 1992. – 22 с.
9. Хрисанова Е.Г. Теория и практика подготовки студентов педвуза к самоконтролю профессионально-педагогической деятельности –Чебоксары : Чуваш. гос. пед. ун-т, 2002. – 328 с.
10. Хуторской А.В. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования // Народное образование. – 2003. – №2. – С. 58-64.

## Санитарно-эпидемиологические и другие меры безопасности при проведении культурно-массовых мероприятий в период пандемии в Санкт-Петербурге

**Башкатов Сергей Иванович, Фомина Анна Андреевна**

Российская Федерация, г. Санкт-Петербург

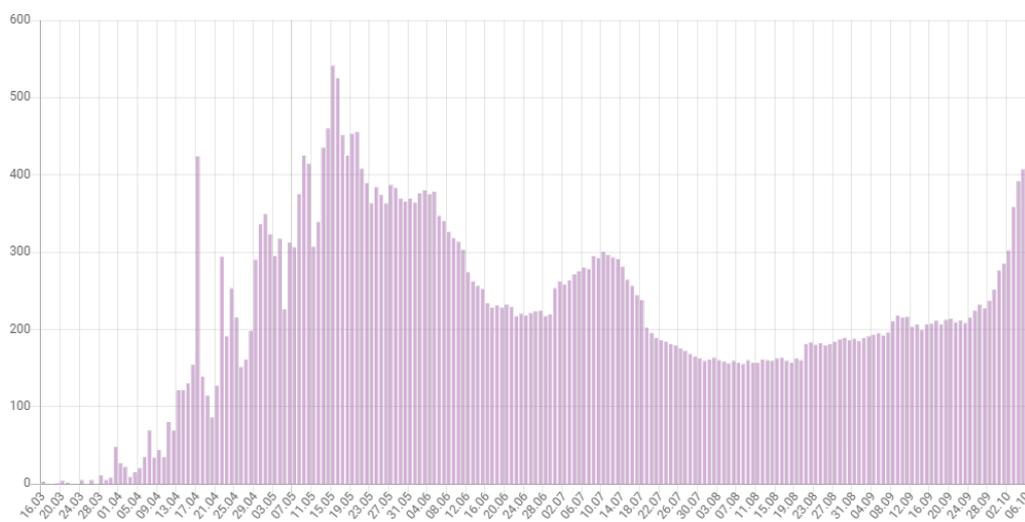
События, происходящие во всем мире, вызванные коронавирусной инфекцией, заставили нас поменять привычный уклад жизни. В первую очередь наиболее серьезные ограничения коснулись сфер, где риски распространения инфекции наиболее высоки, к ним относятся культурно-массовые мероприятия (театры, кино, концертные залы, музеи и т.д.). Почему же именно эта сфера наиболее уязвима.

Коронавирусы – обширное семейство вирусов, которые поражают людей и животных. Известно, что некоторые из них способны вызывать у человека респираторные инфекции в диапазоне от обычной простуды до более серьезных состояний.[5]

Последний из недавно открытых коронавирусов, вызывает заболевание COVID-19. До вспышки инфекции в китайской провинции Ухань в декабре 2019 года о новом вирусе и заболевании ничего не было известно.[5]

Он передается главным образом воздушно-капельным путем в результате вдыхания капель, выделяемых из дыхательных путей больного, например при кашле или чихании, а также каплей слюны или выделений из носа. Также он может распространяться, когда больной касается любой загрязненной поверхности, например дверной ручки. В этом случае заражение происходит при касании рта, носа или глаз грязными руками.

При выявлении первых зараженных и стремительном распространении инфекции в городах, при отсутствии клинических знаний и опыта по борьбе с коронавирусом, наиболее эффективным методом борьбы стало ограничения контакта между людьми. Именно это повлияло на то, что сфера культурно массовых мероприятий стала первой, кто подверглась вводимым ограничениям. На данном рисунке (Рисунок 1) представлена скорость распространения инфекции в Санкт-Петербурге.[5]



**Рисунок 1. Скорость распространения инфекции в Санкт-Петербурге.**

В связи со стремительным распространением коронавирусной инфекции Правительством Санкт-Петербурга был принят ряд ограничительных мер. Первым выпущенным документом стало постановление Правительства Санкт-Петербурга от 13 марта 2020 года N 121 «О мерах по противодействию распространению в Санкт-Петербурге новой коронавирусной инфекции (COVID-19)». При разработке ограничительных мер, правительство Санкт-Петербурга руководствуется рекомендациями Роспотребнадзора. Так же Роспотребнадзор опубликовал постановление №6 от 13.03.2020 «О дополнительных мерах по снижению рисков распространения COVID-19», которое носит разъяснительный характер и является руководством к действию при принятии ограничительных мер. Одним из первых ограничительных мер стал запрет на проведение на территории Санкт-Петербурга театрально-зрелищных, культурно-просветительских, зрелищно-развлекательных, спортивных и других массовых мероприятий. Данный запрет продлился до момента стабильного уровня снижения заболеваемости. [1,3]

Губернатор Санкт-Петербурга 06.07.2020 ввел послабления на работу музеев, выставочных залов и др. с соблюдением ряда ограничительных мер. Роспотребнадзор разработал и опубликовал «Рекомендации по проведению профилактических мероприятий по предупреждению распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19) при осуществлении деятельности театров и концертных организаций МР 3.1/2.1.0202-20». [4] Некоторые из них приведены ниже:

- дистанция между посетителями 1.5 метра;
- обязательное ношение маски и перчаток;
- обеспечения установки между работником и посетителем защитного экрана в местах взаимодействия с посетителями (на кассе, стойке администратора, в местах хранения личных вещей посетителей);
- организации маршрутизации посетителей, исключая встречные потоки посетителей, а также обеспечива-

ющей отдельные входы и выходы в здание и помещения с установкой соответствующих указателей и ограничительных лент;

- использования аудиогидов с одноразовыми наушниками и дезинфекционной обработки аудиогидов после каждого посетителя;

установка в помещении средств для дезинфекции рук.

В постановление Правительства от 02.09.2020 года №681 о внесении изменения в постановление Правительства Санкт-Петербурга от 13.03.2020 №121 было принято решение о снятии ограничительных мер с театрально-зрелищных, культурно-просветительских, зрелищно-развлекательных, спортивных и других массовых мероприятий, с 12.09.2020 г., с соблюдением мер безопасности. [1]

За время пандемии предприятиями, работающими в сфере культурно-массовых услуг стали активно использоваться современные технологии по выявлению и предотвращению распространения коронавирусной инфекции. К ним можно отнести:

- бесконтактные термометры;
- тепловизионные комплексы для бесконтактного измерения температуры;
- стационарные дезинфекторы рук.

Так же одним из эффективных способов по борьбе с новой корона вирусной инфекцией, стала обработка помещений ультрафиолетовыми лампами, до и после проведения культурно-массового мероприятия.

На текущий момент, не смотря на снятия основных ограничительных мер в сфере культурно-массовых мероприятий, угроза распространения коронавирусной инфекции продолжает сохраняться. В связи с этим Роспотребнадзор обязует организации использовать весь комплекс современных технологий и разработанных мер и рекомендаций препятствующих распространению инфекции, для разрешения осуществления своей деятельности. [4] Роспотребнадзор выпускает памятки и прочую печатную продукцию, напоминающую населению об этих мерах (Рисунок 2). [5]



Рисунок 2. Памятка Роспотребнадзора.

За соблюдением данных мер Роспотребнадзор ведет строгий контроль: проводятся выездные проверки, на которых сотрудники Роспотребнадзора фиксируют выявленные нарушения. По результатам проверки, в дальнейшем может быть составлен акт и выставлен штраф организации-нарушителю. Например, контролеры могут обязать работодателя обеспечить работников необходимым запасом масок, перчаток и антисептиков, а также ввести на предприятии нормы социального дистанцирования и масочный режим. В этом случае предписание Роспотребнадзора будет для работодателя уже обязательным, а неисполнение выданного предписания повлечет ответственность по ч. 2 и ч. 3 ст. 6.3 КоАП РФ (невыполнение в установленный срок выданного в период действия карантина законного предписания Роспотребнадзора). [2]

Неисполнение предписания Роспотребнадзора будет грозить ИП штрафом в размере от 50 000 до 150 000 рублей, а организации – штрафом в размере от 200 000 до 500 000 рублей. [2]

Вместо штрафа Роспотребнадзор вправе приостановить деятельность организации и

ИП на срок до 90 суток. Если неисполнение предписания Роспотребнадзора повлечет причинение вреда здоровью работника, ИП и организацию могут оштрафовать на сумму от 500 000 до 1 млн рублей. [2]

Так же российские ученые разрабатывают вакцину против коронавируса. Одной из таких разработок стала вакцина «Спутник V». Ученые из Национального исследовательского центра эпидемиологии и микробиологии имени академика Н.Ф. Гамалеи Минздрава России, первыми разработали и зарегистрировали вакцину для профилактики новой коронавирусной инфекции (COVID-19). [6]

В тоже время ученые Государственного научного центра вирусологии и биотехнологии «Вектор» Роспотребнадзора РФ, разрабатывают еще одну вакцину от коронавирусной инфекции «ЭпиВакКорона», регистрация вакцины планируется к 15 октября 2020 года. [7]

В связи с ухудшением эпидемиологической обстановкой и ростом числа заболевших коронавирусной инфекцией (COVID-19), правительство города может ввести новые ограничения и режим самоизоляции. Последние данные представлены на рисунке 3. [5]

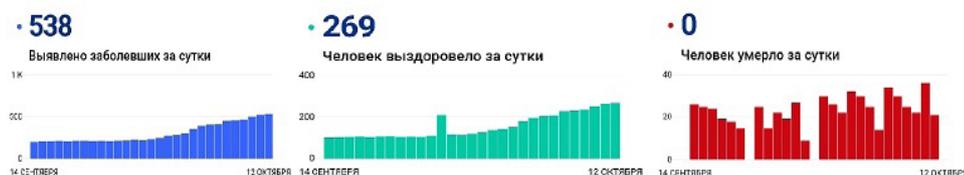


Рисунок 3. Данные распространению коронавирусной инфекции в Санкт-Петербурге.

С ростом заболеваемости и не соблюдением правил безопасности, власти города могут снова запретить проведение театрально-

зрелищных, культурно-просветительских, зрелищно-развлекательных, спортивных и другие массовые мероприятий.

**Библиографический список:**

1. Распоряжение Правительства Санкт-Петербурга от 13.03.2020 №121 "О мерах по противодействию распространению в Санкт-Петербурге новой коронавирусной инфекции (COVID-19)". Администрация Санкт-Петербурга. Официальный сайт. - <https://www.gov.spb.ru/law/d?nd=564437085&point=mark=000000D2EBS19G00002O60000NM60A1LRLO2863LMO3V3D99S1M2I4DC>
2. <https://buh.ru/articles/documents/113861/> [Электронный ресурс].
3. Постановление Роспотребнадзора 10.03.2020 «О мерах по профилактике новой коронавирусной инфекции (COVID-19)». Официальный сайт Роспотребнадзора РФ [https://www.rospotrebnadzor.ru/documents/details.php?ELEMENT\\_ID=14040](https://www.rospotrebnadzor.ru/documents/details.php?ELEMENT_ID=14040)
4. Методические рекомендации Роспотребнадзора. «Рекомендации по проведению профилактических мероприятий по предупреждению распространения новой коронавирусной инфекции (COVID-19) при осуществлении деятельности театров и концертных организаций МР 3.1/2.1.0202-20».
5. Стопкоронавирус.рф: <https://xn--80aesfpebagmfblc0a.xn--p1ai/info/ofdoc/rpn/> [Электронный ресурс.]
6. <https://sputnikvaccine.com/rus/about-vaccine/> [Электронный ресурс].
7. [https://www.rospotrebnadzor.ru/about/info/news/news\\_details.php?ELEMENT\\_ID=15471&sphrase\\_id=2807969](https://www.rospotrebnadzor.ru/about/info/news/news_details.php?ELEMENT_ID=15471&sphrase_id=2807969) [Электронный ресурс].

## Составление модели Наивного Байесовского классификатора для задачи определения вероятности подтверждения диагноза

**Дурова Мария Александровна**

магистрант

**Зейн Али Нажиевич**

канд. тех. наук, ассистент

**Борисова Светлана Вячеславовна**

старший преподаватель

Национальный исследовательский университет «МЭИ», г.Москва

**Аннотация.** Медицинские системы поддержки принятия решений могут быть построены с использованием нескольких подходов к анализу данных [1-3], в том числе статистических. Ряд методов компьютерной диагностики основан на применении теоремы Байеса об условной вероятности. Такой подход базируется на установлении частоты появления признаков при заболевании и на стандартных наборах эталонных данных может превосходить гораздо более сложные методы [4-6].

Для применения теоремы Байеса об условной вероятности необходимо создать модель, в рамках которой будут преобразованы и подготовлены для дальнейшей обработки исходные данные.

**Ключевые слова:** классификация, Наивный Байесовский классификатор, вероятностное пространство, нормализация, обучающая выборка, преобразование данных.

### Принцип работы Наивного Байесовского классификатора

Так как поставлена задача определения вероятности подтверждения диагноза пациенту, естественным образом можно выделить два класса: «Диагноз подтверждён» и «Диагноз опровергнут».

В основе Наивного Байесовского классификатора лежит теорема Байеса:

$$P(c|d) = \frac{P(d|c)P(c)}{P(d)}, \quad (1)$$

где

$P(c|d)$  – вероятность принадлежности пациента  $d$  к классу  $c$ . Класс  $C$  – это либо класс «Диагноз подтвержден» либо класс «Диагноз опровергнут»;

$P(d|c)$  – вероятность встретить пациента  $d$  среди всех пациентов класса  $C$ ;

$P(c)$  – безусловная вероятность встретить пациента класса  $c$  среди всех пациентов;

$P(d)$  – безусловная вероятность пациента  $d$  среди всех пациентов.

Следует обратить внимание, что знаменатель формулы является константой, следовательно, в процессе решения поставленной задачи её можно игнорировать.

### Подготовка данных

Обычно Наивный Байесовский классификатор работает с дискретными (категорийными) данными. В поставленной же задаче необходимо сделать выводы на основании результатов анализов пациентов, которые могут быть не только категориальными, но и численными, что переводит требуемый классификатор в категорию непрерывного (или численного). Однако существует возможность преодолеть данное затруднение – параметр можно сравнивать с нормой, и результат сравнения категоризировать. Таким образом, система будет иметь дело не с непрерывными величинами, а с конечным, заранее заданным числом дискретных: каждому пациенту в соответствие ставятся не результаты анализов, а отклонения от их норм, определяемых для каждого пациента индивидуально его физиологическими данными.

**Предположение условной независи-**

**МОСТИ**

Для Байесовского классификатора пациент - это совокупность параметров (результатов анализов), вероятности которых условно не зависят друг от друга. Согласно этому предположению, условная вероятность того, что пациент  $d$  принадлежит к группе пациентов класса  $C$  определяется произведением всех условных вероятностей результатов анализов пациента:

$$P(d|c) \approx P(W_{i_1}|c)P(W_{i_2}|c)...P(W_{i_n}|c) = \prod_{i=1}^n P(W_{i_k}|c), \quad (2)$$

где  $W_{i_k}$  – отклонение  $k$  от нормы анализа  $i \in V$ .

$$P(c|d) = P(d|c)P(c) = P(c) \prod_{i=1}^n P(W_{i_k}|c). \quad (3)$$

**Проблема переполнения снизу**

В случае большого количества анализов, задействованном при обследовании, придется перемножать большое количество очень маленьких чисел. В результате может возникнуть проблема арифметического переполнения снизу, для решения которой зачастую используется свойство логарифма:

$$\log ab = \log a + \log b. \quad (4)$$

Монотонность функции логарифма позволяет применить ее, изменив при этом только численное значение, но не параметры, при которых достигается искомый максимум.

Отсюда

$$P(c|d) = P(c) \prod_{i=1}^n P(W_{i_k}|c) = \log P(c) + \sum_{i=1}^n \log P(W_{i_k}|c). \quad (5)$$

Основание логарифма в данном случае не имеет значения.

**Формирование вероятностного пространства**

Вероятностное пространство — это тройка  $\{\Omega, F, P\}$ ,

где

$\Omega$  — множество объектов  $\omega \in \Omega$ , называемых элементарными исходами эксперимента;

$F$  — система подмножеств  $B \in \Omega$ , которые будут называться случайными событиями. Если элементарный исход, произошедший в результате реализации случайного опыта, входит в событие  $B$ , то говорят, что в данной реализации событие  $B$  произошло, иначе говорят, что событие не произошло.

$P$  — числовая функция, которая определена на  $F$  и ставит в соответствие каждому событию  $B$  число  $P(B)$ , которое называется вероятностью события  $B$ . Эта функция должна в том числе обладать свойствами:

$$0 \leq P(B) \leq 1 \text{ для любого } B \in F$$

$$P(\emptyset) = 0, P(\Omega) = 1$$

Если  $A \in F$  и  $B \in F$  — события, причем  $A \cap B = \emptyset$ ,

тогда

$$P(A \cup B) = P(A) + P(B).$$

Таким образом, решение проблемы переполнения снизу с помощью свойства монотонности функции логарифма в свою очередь создает другую проблему. Результаты, которые выдает алгоритм, не удовлетворяют двум свойствам вероятностного пространства:

- значения вероятностей должны лежать в диапазоне от нуля до единицы;
- сумма значений вероятностей должна быть равна единице.

Соответственно необходимо избавиться от логарифмов и произвести нормализацию суммы по единице:

$$P(c|d) = \frac{e^{q_c}}{\sum_{c' \in C} e^{q_{c'}}}, \quad (6)$$

где  $q_c$  – логарифмическая оценка класса  $C$ , а  $e$  – основание логарифма (вместо натурального логарифма можно использовать другой, но это отразится на дальнейших преобразованиях).

**Параметры Байесовской модели**

Для оценки вероятностей  $P(W_i|c)$  и  $P(c)$  потребуется обучающая выборка. Она должна заключать в себе некоторое количество пациентов, у каждого из которых сданы все возможные анализы, и которые отнесены каждый к одному из классов, то есть у каждого из них рассматриваемый диагноз должен быть либо подтвержден, либо опровергнут.

Тогда вероятность класса можно оценить так:

$$P(c) = \frac{W_c}{W}, \quad (7)$$

где  $W_c$  – количество пациентов, принадлежащих классу,  $W$  – общее количество пациентов в обучающей выборке.

Вероятность конкретного отклонения результата анализа от нормы в классе оценивается по формуле:

$$P(W_{i_k}|c) = \frac{\sum_{k=1}^K W_{i_k c}}{W_c} \cdot \frac{W_{i_k c}}{\sum_{k=0}^K W_{i_k c}}, \quad (8)$$

где

$\frac{W_{i_k c}}{\sum_{k=0}^K W_{i_k c}}$  – доля пациентов класса  $C$ , имеющих отклонение  $k$  от нормы анализа  $i$  среди всех пациентов класса  $C$ ;

$\frac{\sum_{k=1}^K W_{ikc}}{W_c}$  – доля пациентов класса C, имеющих любое из K отклонений от нормы анализа i среди всех пациентов класса C;

V – количество анализов.

Таким образом, первый множитель формулы – это весовой коэффициент анализа, отражающий степень значимости отклонения (любого отклонения) от нормы этого анализа, а второй множитель – частота встречаемости конкретного рассматриваемого отклонения.

**Проблема отсутствующих весов**

Если во время вычисления вероятности подтверждения диагноза для нового пациента окажется, что один из анализов у него имеет отклонение от нормы, которого не встречалось на этапе обучения, то вероятность принадлежности пациента к обоим классам невозможно будет оценить. Лучшее решение этой проблемы – собрать такую выборку из пациентов на этапе обучения, чтобы охватить все возможные отклонения всех анализов. Однако на практике это не всегда возможно, поэтому типичным решением этой проблемы является аддитивное сглаживание. Выбирается параметр  $0 \leq \alpha \leq 1$  и формула вероятности конкретной категории результата анализа от нормы в классе видоизменяется:

$$P(W_{ik} | c) = \frac{\sum_{k=1}^K W_{ikc}}{W_c} \cdot \frac{W_{ikc} + \alpha}{\sum_{k=0}^K (W_{ikc} + \alpha)} \quad (9)$$

В случае  $\alpha=1$  сглаживание называется сглаживанием Лапласа, и тогда формула принимает вид:

$$P(W_{ik} | c) = \frac{\sum_{k=1}^K W_{ikc}}{W_c} \cdot \frac{W_{ikc} + 1}{\sum_{k=0}^K W_{ikc} + K} = \frac{\sum_{k=1}^K W_{ikc}}{W_c} \cdot \frac{W_{ikc} + 1}{W_c + K} \quad (10)$$

Следует заметить, что данный подход смещает оценку вероятностей в сторону менее вероятных исходов. Однако это позволяет гарантировать, что система сможет рассчитать вероятности для каждого пациента.

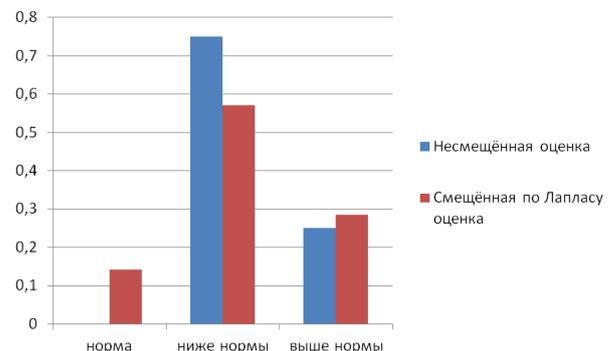
Для иллюстрации данного подхода рассмотрим ситуацию: среди пациентов с подтвержденным диагнозом под номером 1 анализ под номером 1 три пациента имеют результат ниже нормы (отклонение 2), один –

выше нормы (отклонение 3), и ни одного – в норме (Рис.1):

Номер_диагноза	Номер_пациента	Номер_анализа	Отклонение
1	1	1	2
1	3	1	2
1	5	1	3
1	6	1	2

**Рис.1. Случай, требующий применения сглаживания**

Сравнение оценок (долей количества пациентов, имеющих конкретное отклонение, из общего количества пациентов с диагнозом) после применения сглаживания отражено на Рис.2:



**Рис.2. Результат применения сглаживания**

Смещённая оценка после применения сглаживания больше не является нулевой, что и являлось целью применения данного подхода.

**Составление модели**

Учитывая все приведенные выше соображения, изначальную формулу Байесовской условной вероятности в рамках решения поставленной задачи следует записать в виде:

$$q_{dc} = \log\left(\frac{W_c}{W}\right) + \sum_{i=1}^V \log\left(\frac{\sum_{k=1}^K W_{ikc}}{W_c} \cdot \frac{W_{ikc} + 1}{W_c + K}\right) \quad (11)$$

где  $W_{ikc}$  – количество пациентов, имеющих у анализа i такую же категорию результата k, как и пациент d.

После применения этой формулы для расчёта вероятностной оценки каждого класса необходимо избавиться от логарифма и провести нормализацию:

$$P(c | d) = \frac{e^{q_{dc}}}{\sum_{c' \in C} e^{q_{dc'}}} \quad (12)$$

**Заключение**

Для применения теоремы Байеса об условной вероятности необходимо создать модель, называемую модель Наивного Байесовского классификатора. Составление та-

кой модели требует специальной подготовки и формализации исходных данных, в том числе их категоризации, а также нормализации полученных результатов.

**Библиографический список:**

1. Петровский А.Б. Компьютерная поддержка принятия решений: современное состояние и перспективы развития // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник №24. 1995-1996, М.: Едиториал УРСС Гвишиани Д.М., Садовского В.Н., 1996, с.146-178, – 400с.
2. Форсайт Р. Экспертные системы. Принципы работы и примеры – М. : Радио и связь, 1987г. – 224с.
3. Нейлор К. Как построить свою экспертную систему – М.: Энергоатомиздат,1991г. – 286с.
4. Domingos, P., Pazzani, M. On the Optimality of the Simple Bayesian Classifier under Zero-One Loss. *Machine Learning* 29, 1997. P. 103–130
5. Al-Aidaros K.M., Bakar A.A., Othman Z. Medical Data Classification with Naive Bayes Approach. *Information Technology Journal*, 2012. – 11 p.
6. Бериков В. С., Лбов Г. С. Современные тенденции в кластерном анализе // Всероссийский конкурсный отбор обзорно-аналитических статей по приоритетному направлению «Информационно-телекоммуникационные системы», 2008. – 26 с.

УДК 656.056.4

## Проектирование адаптивной системы управления светофорной сигнализацией на локальном участке с интенсивным перекрестным движением

**Родионов Игорь Витальевич**

студент

**Тебиева Светлана Анатольевна**

канд. пед. наук, доцент

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет)

**Анотация.** Важным в построении ИТС является комплекс дорожно- транспортной, транспортно-технологической, транспортно-сервисной и информационной инфраструктуры. Этот комплекс представляет совокупность подсистем, в которую входит функция диспетчерского, оперативного и ситуационного координирования взаимодействия вовлеченных спец служб, и других служб специального назначения.

**Ключевые слова:** Системы координирования автоматическими светофорами разделяют на 3 группы: система с фиксированным временем; система, активируемая транспортным средством, и система с компьютерным руководством.

**Design of an adaptive traffic light control system on a local section with heavy cross traffic**

**Annotation.** The complex of road - transport, transport-technological, transport-service and information infrastructure is important in the construction of its. This complex is a set of subsystems, which includes the function of dispatching, operational and situational coordination of the interaction of the involved special services, and other special services.

**Keywords:** Automatic traffic light coordination systems are divided into 3 groups: a fixed-time system, a vehicle-activated system, and a computer-controlled system.

Важным в построении ИТС является комплекс дорожно- транспортной, транспортно-технологической, транспортно-сервисной и информационной инфраструктуры. Этот ком-

плекс представляет совокупность подсистем, в которую входит функция диспетчерского, оперативного и ситуационного координирования взаимодействия вовлеченных спец служб, и других служб специального назначения.

Системы координирования автоматическими светофорами разделяют на 3 группы: система с фиксированным временем; система, активируемая транспортным средством, и система с компьютерным руководством.

Компьютер встроенный в контроллер управляет выбором и синхронизацией движений в соответствии с условиями движения, которые регистрируются датчиками для индикации прохождения, а так же присутствия транспортных средств. Датчики приводятся в действие изменением электрической индуктивности вызванной транспортным средством. Цель координации состоит в том, чтобы пропустить большое число автомобилей через всю систему практически без задержек. Всякий светофор, входящий в систему координированного управления движением ("зеленая волна"), может работать в автоматическом режиме, независимо от работы других светофоров. Загруженные направления являются более приоритетными по сравнению с менее загруженными. Длительность светофорного цикла варьируется от 80 до 160 секунд. Руководство работой светофоров автоматически ведется с выносного пульта администрирования (ВПУ). Таким образом для работы контроллера необходимы следую-

щие блоки индикации, питания, внешней памяти, интерфейс, ручного управления.

Данный локальный контроллер содержит все необходимые блоки, показанные на рис.1, который используется, если контроллер подключается к системе управления. В данном случае интерфейс расшифровывает поступающую информацию с управляющего пункта, выдает ответный сигнал для передачи в линию связи. А так же тут формируются сигналы синфазирования для контроллера и спец сигналы. Сигналы синфазирования необходимы для правильности расшифровки команд телеуправления и телесигнализации. Это нужно для того чтобы в ряде устройств управляющего пункта и контроллера используются генераторы импульсов, использующих частоту сети 50 Гц. В отдельных частях города она имеет различный сдвиг по фазе. Узел синфазирования обеспечивает автоматическую подстройку фаз с постоянной точностью.

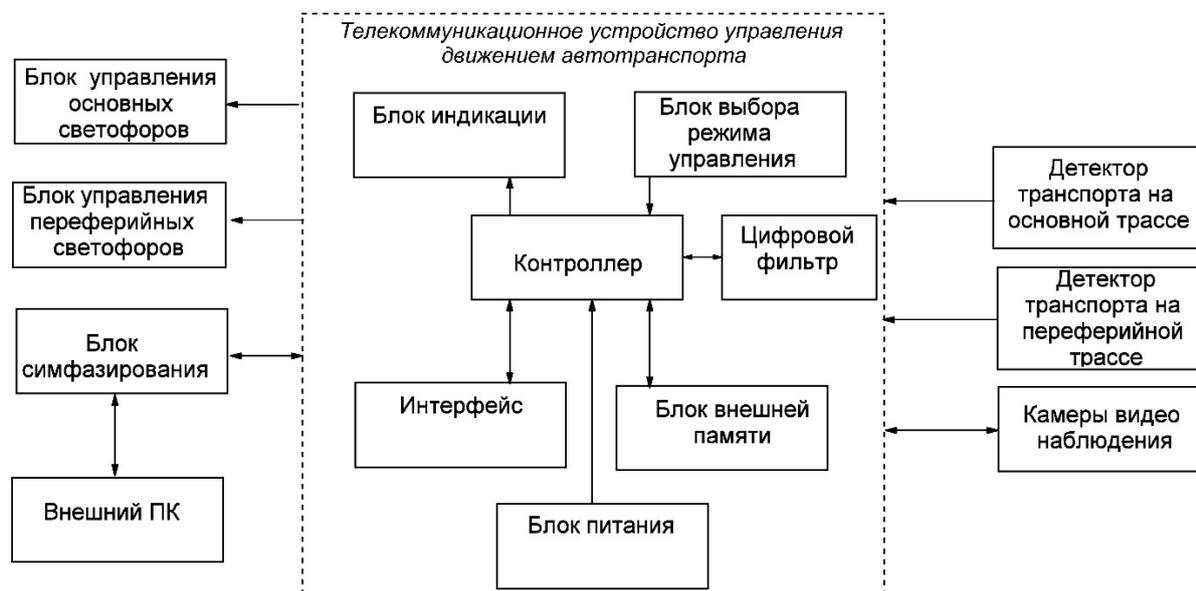
Блок опорных импульсов формирует импульсы как для работы самого контроллера, так и для его телеуправления.

Переключение сигналов блока основных светофоров может произойти и по сигналу детектора транспорта на периферийной

линии. С помощью этого блока перекресток при необходимости может быть переведен на режим желтого мигающего сигнала. Поэтому блок управления может выдавать различные режимы управления по требованию датчика времени, запросов УП или внешних устройств. Параллельно управлению работой светофоров ведется запись камер видео наблюдения и передается по интерфейсу на управляющий пункт.

Блок управления настраивается таким образом чтобы отслеживать обработку тактов светофорной сигнализации, и следить за исправностью силовых цепей контроллера. Исправность определяется узлом индикации, выводимой на лицевую панель контроллера и выносного пульта управления. При системном управлении эта информация поступает также в УП. Неисправности контроллера служат основой для принятия решения по управлению в критических ситуациях.

На рисунке 1 представлена электрическая структурная схема управления светофорным объектом, как сигнализационного блока телекоммуникационного устройства управления движением автотранспорта.



**Рисунок 1. Структурная схема телекоммуникационного устройства управления движением автотранспорта**

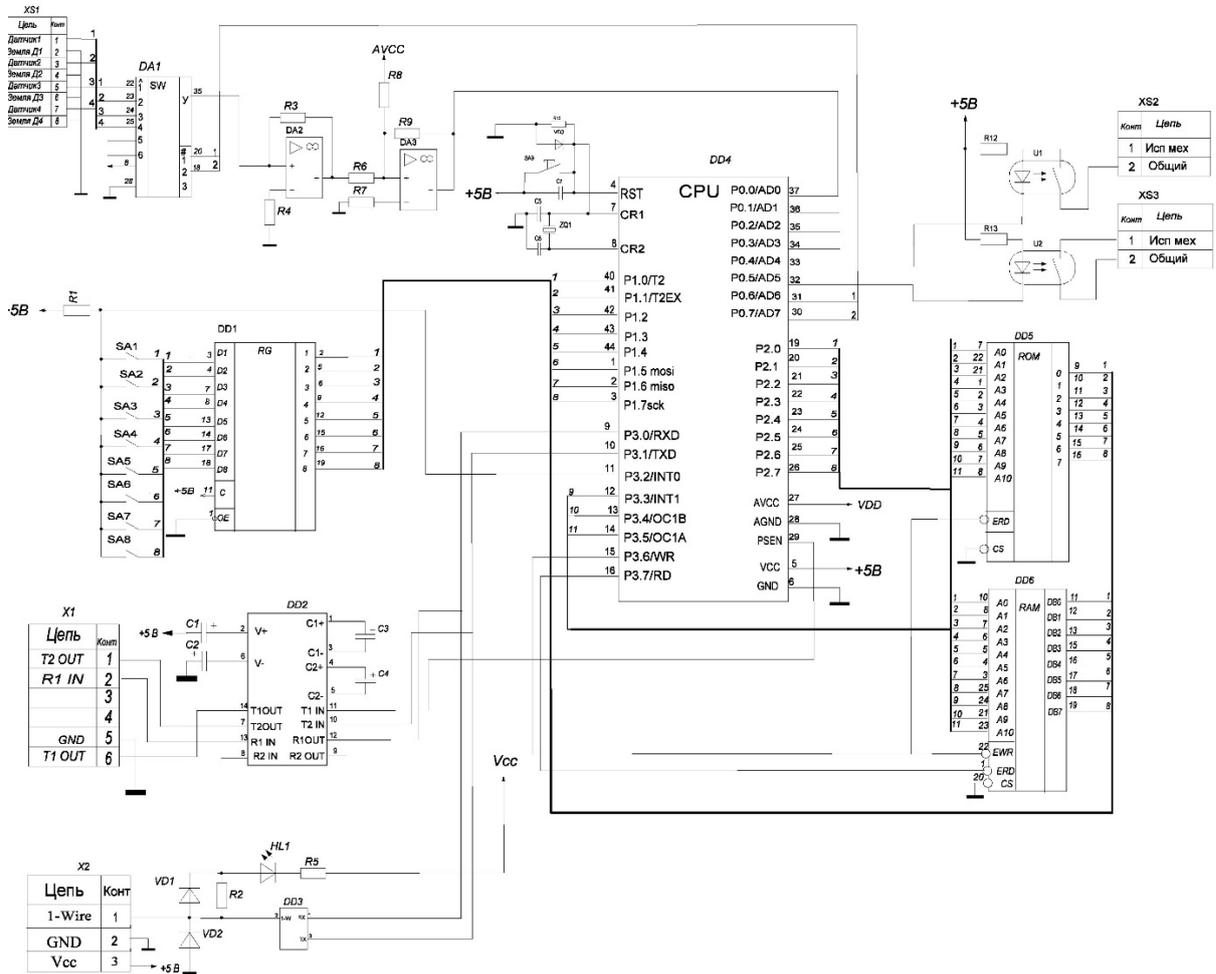
На подъездах к перекрестку устанавливаются датчики, собирающие информацию о наличии и количестве автомобилей, которая по каналу связи поступает в счетно-решающее устройство. Контроллер включает зеленый сигнал для того направления, с которого раньше появились автомобили.

Одновременно собирается информация о подъезжающих к перекрестку автомобилях с других сторон. Если по окончании заданного времени зеленого сигнала больше не прибывают автомобили, то контроллер автоматически отключает зеленый сигнал светофора в том направлении. Если поток

автомобилей не закончился, то действие зеленого сигнала продлевается на заданную величину. Таким образом, переключение сигналов светофоров осуществляется с учетом загрузки каждого направления и очередности пребывания автомобилей к

перекрестку.

Схемная реализация этого устройства – принципиальная схема, выполнена на основе микроконтроллера I80C51 и представлена на рис 2.



**Рисунок 2. Электрическая принципиальная схема телекоммуникационного устройства управления движением автотранспорта**

Последовательный опрос детекторов транспорта осуществляется программно. Информация поступает через аналоговый мультиплексор DA1, усилительный блок собранный на базе микросхем операционных усилителей серии K140 DA2 и DA3, на аналоговый порт микроконтроллера DD4. Система управления состоит из восьми кнопок подключенных к порту P1. Блок расширения памяти состоит из микросхемы серии K573 (ОЗУ и ППЗУ) подключенные через одиннадцатипорядковую шину адреса и восьмипорядковую шину данных к портам P1 и P2 микроконтроллера.

Видеокамера подключается к блоку управления по интерфейсу RS232 DD2. Сопряжение с стационарным постом ГАИ

осуществляется по последовательному интерфейсу 1-WIRE. Управление работой светофора осуществляется через оптроны обеспечивающие гальваническую развязку с силовой частью устройства. Система питается от бесперебойного источника питания обеспечивающего 12 часов автономной работы. Основным счетно-решающим элементом устройства является микроконтроллер I80C51, работающий на тактовой частоте 11 МГц, задаваемой внешним кварцевым резонатором, стабилизированным двумя емкостями. Микроконтроллер удовлетворяет требованиям быстродействия, объемом памяти и наличием встроенного АЦП.

**Библиографический список:**

1. Аветикян М.А., Полукаров А.Ф., Фефелов А.М. Станционный технический центр. Справочник - М.: Транспорт, 2013. - 160 с.
2. Ратин Г.С., Угрюмов Г.А., Писарев А.П., Рыбаков О.М. Информационная система для управления перевозочным процессом. - М.: Транспорт 2012. - 239 с.
3. Левашев, А. Г. Повышение эффективности организации дорожного движения на регулируемых пересечениях [Рукопись]: дисс. канд. техн. Наук.:20.11.05/ А. Г. Левашев. — Иркутск: ИрГТУ, 2004. [1]
4. Пеньшин Н. В. Организация и безопасность движения: учебное пособие [Текст]/ Н. В. Пеньшин, В. В. Пудовкин, А. Н. Колдашов, А. В. Яценко. — Тамбов: Изд-во Тамб.гос. техн.ун-та, 2006. [2]
5. <http://kak-eto-sdelano.ru/kak-monitoryat-transport-v-ssha/> [4]
6. <http://www.infoprocess.ru/detector.htm> [8]
7. [http://komkon.ua/ru/products/tr\\_cntr equipmt/detectors/videodet/](http://komkon.ua/ru/products/tr_cntr equipmt/detectors/videodet/) [9]
8. [http://www.esa.int/Our\\_Activities/Navigation/The\\_future\\_-\\_Galileo/What\\_is\\_Galileo](http://www.esa.int/Our_Activities/Navigation/The_future_-_Galileo/What_is_Galileo)

УДК 656.056.4

## Разработка обобщенного алгоритма функционирования телекоммуникационного устройства сбора и передачи информации для системы управления движением автотранспорта

**Родионов Игорь Витальевич**

студент

**Тебиева Светлана Анатольевна**

канд. пед. наук, доцент

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет)

**Анотация.** Интеллектуальная транспортная система (ИТС) — совокупный технический и технологический комплекс систем, объединяющий подсистемы безопасности отдельных транспортных средств и организации безопасного дорожного движения в целом, а также предоставления информационного сервиса для участников дорожного движения и потенциальных субъектов транспортного процесса.

**Ключевые слова:** Способ управления реализуется устройством, состоящим из: регулирующий светофор, датчик наблюдения за отрезками дороги перед светофорами в перпендикулярных (или требуемых) направлениях; блок светофора с детекторами транспорта; устройство приема, усиления, цифровой фильтрации и обработки сигналов датчиков наблюдения; блок управления сигналами светофора (контроллер); центральные оси визирования датчиков наблюдения; устройство передачи информации на диспетчерский пункт.

**Development of a generalized algorithm for the operation of a telecommunications device for collecting and transmitting information for a vehicle traffic management system**

**Annotation.** An intelligent transport system (ITS) is a comprehensive technical and technological complex of systems that combines subsystems for the safety of individual vehicles and the organization of safe road traffic in General, as well as providing information services for road users and potential subjects

of the transport process

**Keywords:** The control method is implemented by a device consisting of: a regulating traffic light, a sensor for monitoring road segments in front of traffic lights in perpendicular (or required) directions; a traffic light unit with transport detectors; a device for receiving, amplifying, digitally filtering and processing signals from surveillance sensors; a traffic light signal control unit (controller); Central axes of sight of surveillance sensors; a device for transmitting information to the control room.

Интеллектуальная транспортная система (ИТС) — совокупный технический и технологический комплекс систем, объединяющий подсистемы безопасности отдельных транспортных средств и организации безопасного дорожного движения в целом, а также предоставления информационного сервиса для участников дорожного движения и потенциальных субъектов транспортного процесса.

Для организации бесперебойной работы регулирования движением на перекрестке предлагается ввести время чистого запаздывания  $t_{\text{зан}}$  как корректирующее время к определенному (базовому) времени  $t_{\text{уст}}$  установки переключения сигнала светофора для обычного режима движения, т.е. времени, устанавливаемому без скопления автомашин перед светофором.

Технической задачей является обеспечение получения достоверной информации о времени запаздывания при прохождении

автотранспорта на длине участка дороги, занятой автотранспортом, для более точной оценки необходимого времени переключения сигналов светофора и тем самым более эффективного управления движением автотранспорта на перекрестке, снижение простоев транспорта, уменьшение расхода горючего и вредных выбросов в атмосферу. Способ управления реализуется устройством, состоящим из:

- регулирующий светофор,
- датчик наблюдения за отрезками дороги перед светофорами в перпендикулярных (или требуемых) направлениях;
- блок светофора с детекторами транспорта;

- устройство приема, усиления, цифровой фильтрации и обработки сигналов датчиков наблюдения;
- блок управления сигналами светофора (контроллер);
- центральные оси визирования датчиков наблюдения;
- устройство передачи информации на диспетчерский пункт;

Для разработки алгоритма работы системы телекоммуникационного устройства управления движением автотранспорта. Необходимо определиться с моделями или возможными вариантами транспортных потоков рис 1.

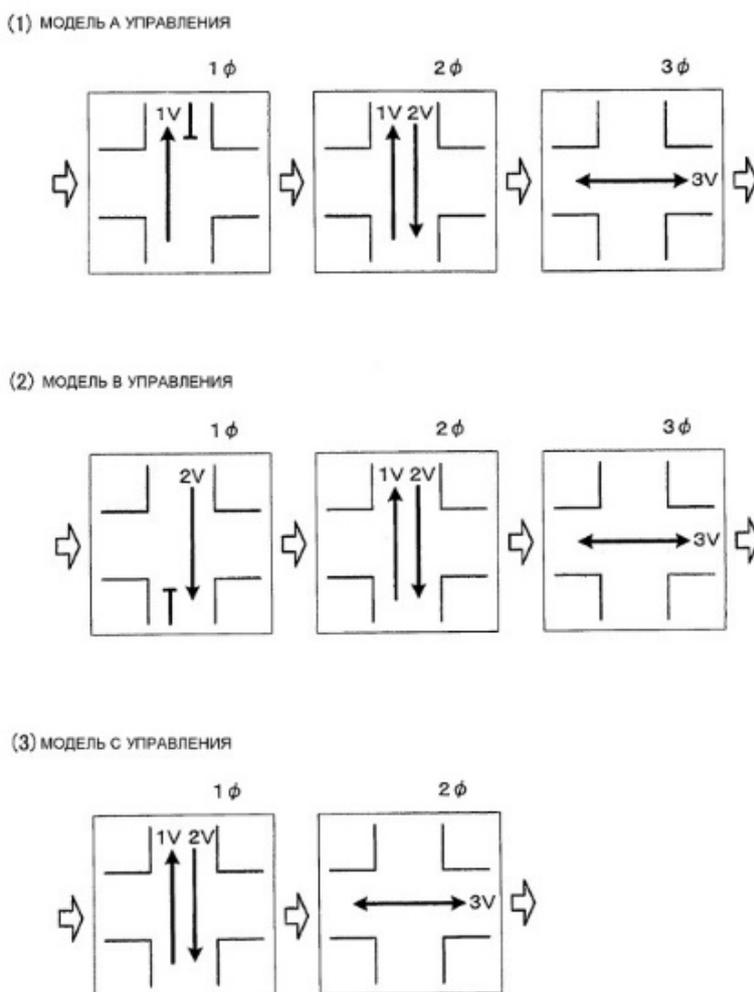


Рисунок 1 – Модели управления дорожными потоками

Для каждой модели управления разработаем свой алгоритм управления. Первоначально решение о выборе модели управления принимает контроллер исходя из информационных потоков с датчиков и определения степени загруженности главной и периферийной дорог по следующему принципу:

1. При включении системы осуществляется диагностика системы и всех периферийных элементов с определением их IP адресов. При отсутствии сигнала активности с какого либо устройства, по сети интернет передается сигнал об ошибке.

2. Загрузка базовых параметров величины  $t_{уст}$ ,  $W$ ,  $t_{зап}$ ,  $N_{мин}$

Для работы вычислительного блока необходимы базовые параметры относительно которых будут вычисляться параметры для системы регулирования.

3. Опрос датчиков

Система проводит последовательный опрос датчиков (детекторов движения, камер наблюдения). Данные передаются в АЛУ микроконтроллера

4. Расчет участка дороги занятого автомобилями и расстояния между ними

С использованием датчиков наблюдения, линий передачи и обрабатывающего устройства определено расстояние от ограничивающей линии перед светофором до конечной границы участка дороги, занятой автомобилями на полосе движения одного направления дороги  $L$ .

Длительность сигнала индукционного датчика определяет габаритные размеры автомобилей а задержка между сигналами определяет расстояние между ними. Это необходимо для определения времени запаздывания при движении. Среднее время задержки начала движения последующей автомашины после начала движения предыдущей являются корректирующими величинами при определении времени переключения сигналов светофора, оцениваются и устанавливаются микроконтроллером в зависимости от условий обстановки движения перед перекрестком.

5. Расчет корректирующих параметров и выбор модели управления

При вычислении параметров о состоянии транспортных потоков полученных после преобразования сигналов с датчиков осу-

ществляется сравнение параметров с базовыми параметрами и определяется последующее переключение светофорных пар главной и периферийной дороги – формируется сигнал управления на контроллеры светофорных пар. Корректирующие параметры:

а) длина участка дороги  $L$ , занятая автомобилями,

б) параметр определяющий среднее расстояние между машинами

в) число машин перед перекрестком определяет среднюю скорость движения автомобилей и время задержки, что будет корректирующим параметром для вычисления времени переключения светофора на запрещающий сигнал. Основная формула:

$$t_{пер} = t_{уст} + \left[ \frac{L}{W} + (n - 1) * \tau_{тр} \right] \quad (3.1)$$

где  $t_{уст}$  - базовое время установки переключения сигналов светофора для обычного режима движения (без скопления автомашин перед светофором);

$L$  - длина участка дороги, занятого автомобилями;

$W$  - средняя скорость движения машин на перекрестке;

$n$  - число автомашин перед светофором;

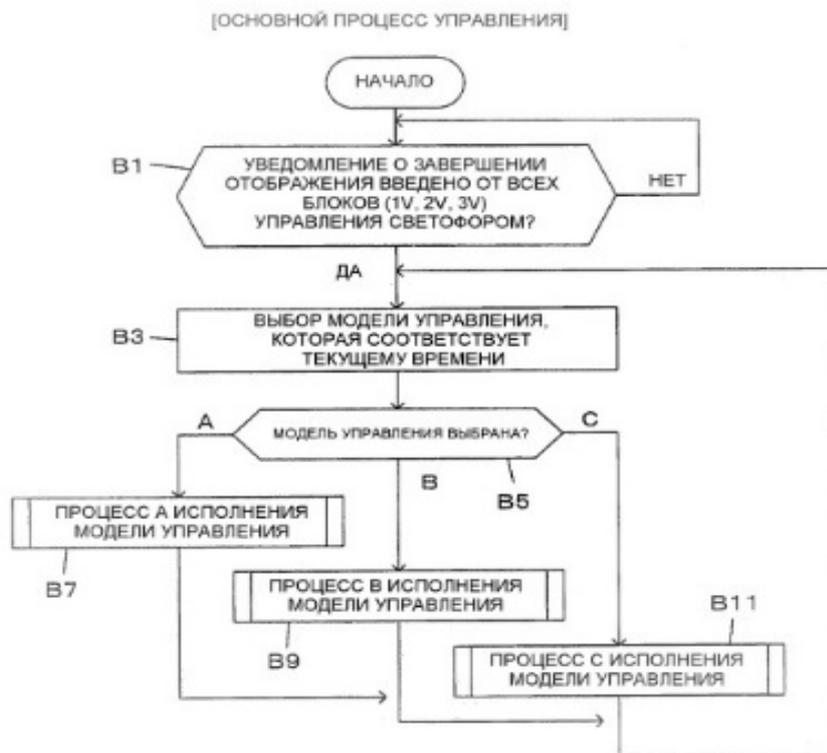
$\tau_{тр}$  - среднее время задержки начала движения последующей машины после начала движения предыдущей, после чего сравнивают время переключения сигналов светофора для противоположных сторон движения автомашин и устанавливают на светофоре наибольшее из этих сравниваемых значений  $t_{пер} = \max t_{пер}$ .

6. Определение загруженности периферийной дороги и расчет времени разрешающего сигнала для периферийной дороги осуществляется по сигналам датчиков, установленным на периферийной дороге.

При окончании цикла переключений система возвращается в подпрограмму опроса датчиков главной дороги.

Фиксацию работы осуществляют камеры видео наблюдения и передают изображение в режиме реального времени в диспетчерский пункт.

Подключение системы управления к сети интернет позволяет переводить систему в режим дистанционного ручного управления.



**Рисунок 2 – Основной процесс управления движением автотранспорта**

Автоматический выбор алгоритма модели управления, в случае скопления автомобилей перед перекрестком позволяет правильно корректировать время переключения на реальное время чистого запаздывания, что

способствует быстрой эвакуации автомобилей на перегруженной трафиком стороне дороги перед перекрестком, предотвращает дальнейшее скопление автотранспорта и образование дорожных пробок.

#### Библиографический список:

1. Левашев, А. Г. *Повышение эффективности организации дорожного движения на регулируемых пересечениях [Рукопись]: дисс. канд. техн. Наук.:20.11.05/ А. Г. Левашев. — Иркутск: ИрГТУ, 2004. [1]*
2. Пеньшин Н. В. *Организация и безопасность движения: учебное пособие [Текст]/ Н. В. Пеньшин, В. В. Пудовкин, А. Н. Колдашов, А. В. Яценко. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос.техн.ун-та, 2006. Кременец Ю. А., Печерский М. П., Афанасьев М. Б. Технические средства организации дорожного движения. — М.: Академкнига, 2005. — 279 с.*
3. Л.А. Яковлев, *"Реализация ЦФ на цифровом процессоре обработки сигналов. Методические указания к выполнению курсовой работы", СПб, 2004.*

## **ИЗДАНИЕ МОНОГРАФИИ (учебного пособия, брошюры, книги)**

Если Вы собираетесь выпустить монографию, издать учебное пособие, то наше Издательство готово оказать полный спектр услуг в данном направлении

Услуги по публикации научно-методической литературы:

- орфографическая, стилистическая корректировка текста («вычитка» текста);
- разработка и согласование с автором макета обложки;
- регистрация номера ISBN, присвоение кодов УДК, ББК;
- печать монографии на высококачественном полиграфическом оборудовании (цифровая печать);
- рассылка обязательных экземпляров монографии;
- доставка тиража автору и/или рассылка по согласованному списку.

Аналогичные услуги оказываются по изданию учебных пособий, брошюр, книг.

Все работы (без учета времени доставки тиража) осуществляются в течение 20 календарных дней.

Справки по тел. (347) 298-33-06, [post@nauchoboz.ru](mailto:post@nauchoboz.ru).

# НАУЧНЫЙ ОБОЗРЕВАТЕЛЬ

№ 12 (120), 2020 год

Уважаемые читатели!

Контакты авторов публикаций доступны в редакции журнала.  
Электронная версия журнала размещена на сайте [www.nauchoboz.ru](http://www.nauchoboz.ru).