



НАУЧНЫЙ ОБОЗРЕВАТЕЛЬ



НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

12(132)-2021



Научный обозреватель

Научно-аналитический журнал

Периодичность – один раз в месяц

№ 12 (132) / 2021

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 РАН. Профессор Балашовского института Саратовского национального исследовательского государственного университета.

Савельев Игорь Васильевич — кандидат юридических наук

Гинзбург Ирина Сергеевна — кандидат философских наук

Зарипова Дилноза Анваровна — доктор философии (PhD), по педагогическим наукам, доцент Ташкентского университета информационных технологий им. Ал Хоразми, Ташкент, Узбекистан;

Киямов Нишан Садикович — доктор педагогических наук, и.о.профессор Самаркандского государственного университета, г.Самарканд, Узбекистан;

Бердалиева Гуласал Абдукундузовна — доктор философии (PhD) по педагогическим наукам, доцент Сырдарьинского регионального центра переподготовки и повышению квалификации кадров народного образования, г. Гулистан, Узбекистан;

Усаров Жаббор Эшбекович — доктор педагогических наук, и.о.профессор Чирчикского государственного педагогического института Ташкентской области, Узбекистан;

Ашурова Санобар Юлдашевна — кандидат педагогических наук, профессор, Министерство дошкольного образования Республики Узбекистан;

Тураев Сирожиддин Журақобилевич — доктор философии (PhD) по педагогическим наукам, доцент филиал Карши Ташкентского университета информационных технологий им. Ал Хоразми;

Жуманова Фотима Ураловна — кандидат педагогических наук, доцент Ирчикского государственного педагогического института Ташкентской области, Узбекистан.

Эшнаев Нортожи Жумаевич — кандидат философских наук, и.о. доцент Чирчикского государственного педагогического института Ташкентской области

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

E-mail: 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

- Т. Кадырова** Психолого-педагогическая подготовка учителей физики к управлению учебно-познавательной деятельностью студентов 25
- Ф. У. Жуманова, Д. О. Химматалиев** Формирование педагога-исследователя в системе непрерывного педагогического образования 28

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Ван Сяоцзюнь** Преподавание и изучение иностранных языков 30
- Юй Шэнбо** Меметика: Практическая теория перевода в бизнес-среде – на примере Safeguard 39

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Е. В. Кобелева, Е. С. Третьякова, Н. А. Иванова** Становление и развитие социальной работы в России, основные принципы и современные вызовы 44

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- Т. В. Дроздова, Е. А. Кедрярова** Исследование коммуникативной компетентности сотрудников (на примере операторов АЗС) 47

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 52

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

- М. А. Дурова, А. Н. Зейн, С. В. Борисова** Составление модели Наивного Байесовского классификатора для задачи определения вероятности подтверждения диагноза 56

- И. В. Родионов, С. А. Тебиева** Проектирование адаптивной системы управления светофорной сигнализацией на локальном участке с интенсивным перекрестным движением 60

- И. В. Родионов, С. А. Тебиева** Разработка обобщенного алгоритма функционирования телекоммуникационного устройства сбора и передачи информации для системы управления движением автотранспорта 64

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, многоэтапность 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.

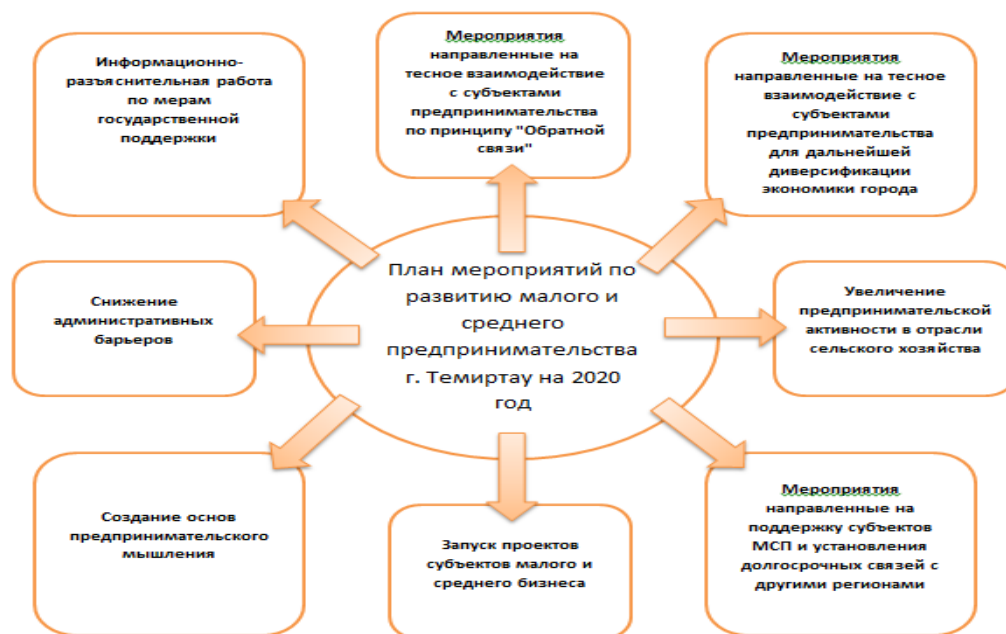


Рисунок 1 - План мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства г. Темиртау на 2020 год

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;
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
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
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;

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

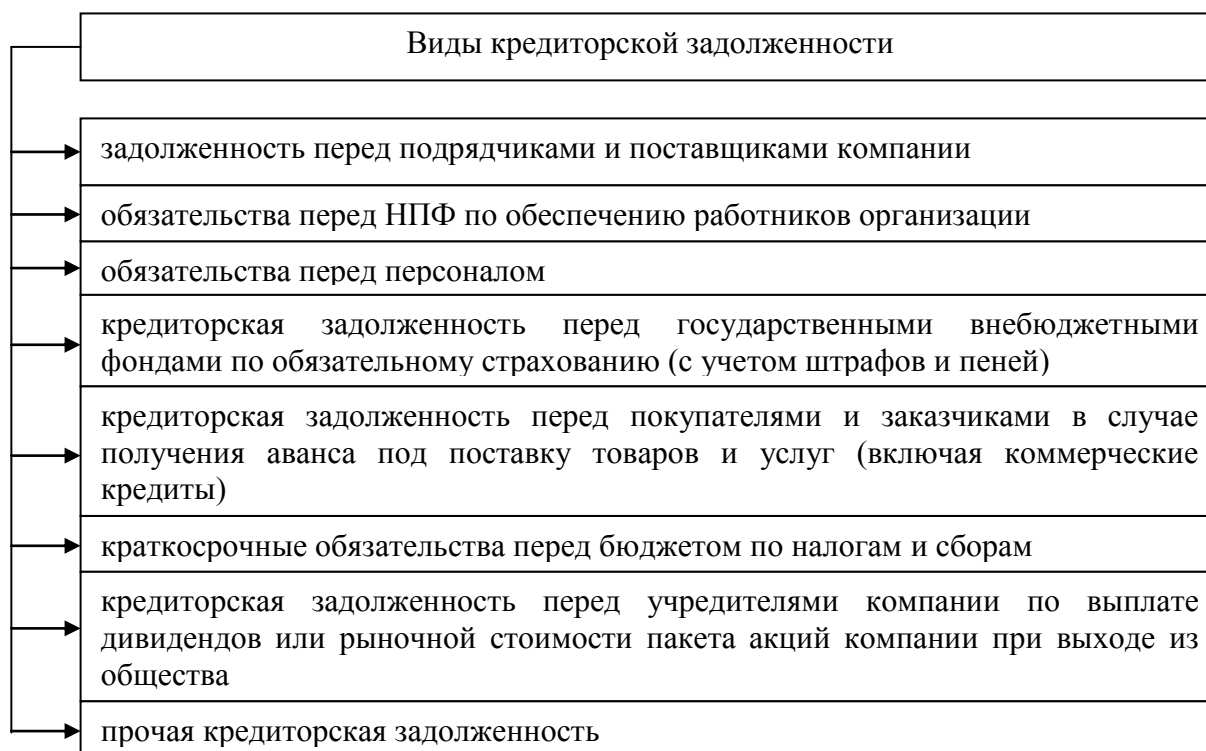


Рисунок 1 – Классификация кредиторской задолженности [3]

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., %

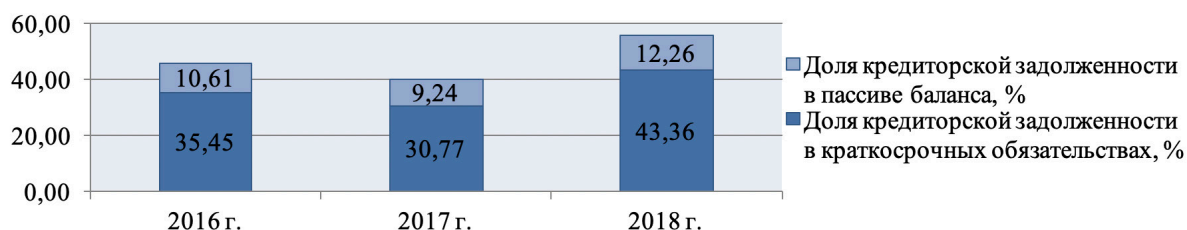


Рисунок 2 – Динамика доли кредиторской задолженности ОАО «Завод бурового оборудования» за 2016-2018 гг., %

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».

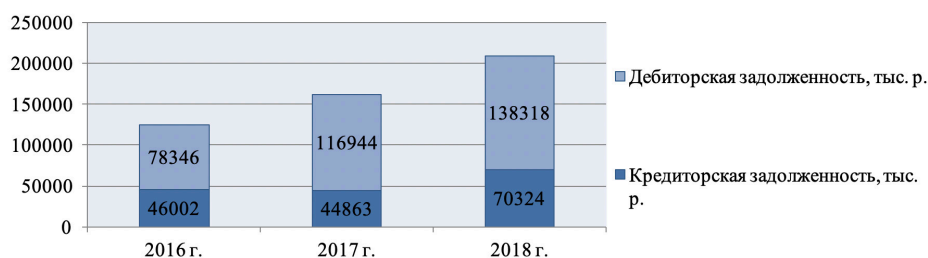


Рисунок 3 – Динамика дебиторской и кредиторской задолженности в ОАО «Завод бурового оборудования» за 2016-2018 гг., тыс. р.

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 – 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 касаясь 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.*

Психолого-педагогическая подготовка учителей физики к управлению учебно-познавательной деятельностью студентов

Кадырова Тойжан

аспирант

Международный университет им.Б.Сыдыкова, Кыргызстан

Аннотация: данная статья посвящается к педагогической проблеме. В статье раскрываются психолого-педагогические основы подготовки учителей физики к управлению учебно-познавательной деятельностью студентов. В статье анализируется, что подготовка учителей физики к управлению учебно-познавательной деятельностью студентов требует учета трех взаимообусловленных компонентов, составляющих её суть.

Ключевые слова: учитель, студент, познавательная деятельность, физика, образования, подготовка.

PSYCHOLOGICAL AND PEDAGOGICAL TRAINING OF PHYSICS TEACHERS TO MANAGING THE EDUCATIONAL AND COGNITIVE ACTIVITIES OF STUDENTS

Annotation: This article is devoted to the pedagogical problem. The article reveals the psychological and pedagogical foundations of training physics teachers for the management of educational and cognitive activities of students. The article analyzes that the preparation of physics teachers for the management of the educational and cognitive activity of students requires taking into account three interdependent components that make up its essence.

Key words: teacher, student, cognitive activity, physics, education, training.

В настоящее время в системе физического образования происходит смена образовательных акцентов, модернизируются содержание, подходы, права, отношения, педагогический менталитет. В основополагающих нормативных документах образования провозглашен принцип вариативности, который дает возможность педагогическому коллективу и каждому учителю физики выбирать и конструировать педагогический процесс по оптимальной модели.

В условиях демократизации системы образования изменяется роль учителя физики в школе. Учитель перестаёт быть для

учащихся основным источником знаний, он все больше становится организатором их познавательной деятельности. Таким образом, учитель осуществляет более сложную задачу – управление процессом обучения. В современной педагогике разрабатываются концепции управления учением со стороны учителя, отвечающие требованиям эффективности, качества образования. Современные функции педагога уточняются в связи с необходимостью четкого представления структуры учебной деятельности и своих собственных действий на каждом этапе образовательного процесса от возникновения цели до её осуществления. Включение личности в ту или иную деятельность происходит через внутреннюю предрасположенность к конкретным действиям, то есть через мотив. Именно он может быть предпосылкой построения системы обоснованного управления учебно-познавательной деятельностью учащихся. [1,3]

Многие педагоги считают управленческий аспект деятельности учителя одной из важнейших характеристик эффективности педагогического. Однако, наблюдения показывают, что далеко не все учителя физики осознают необходимость качественного овладения профессиональными компетенциями в области управления учебно познавательной деятельностью учащихся. В последнее время появились педагогические исследования синтетического характера в области управления образованием (Г.Е. Алимухамбетова, Н.А. Алексеев, М.В. Алёшина, Т.В. Белозерцева, Г.В. Довга, А.М. Каменский, П. Карпиньчик, С.А. Поддубнова, О.М. Севостьянова, Т.И. Степанова, Т.А. Степанова, Н.В. Шиян и др.), в которых просматривается несколько направлений развития и саморазвития субъектов образования на основе системы подходов, в частности, кибернетического, который включает: рефлексивное управление обучением; управление образованием школьников на основе комплекс-

ного применения различных технологий; педагогическую и методическую поддержку индивидуального стиля учения школьников; проектирование учебного процесса с ориентацией на личностно ориентированное обучение и др. [2,4]

Подготовка учителей физики к управлению учебно-познавательной деятельностью студентов требует учета трех взаимообусловленных компонентов, составляющих её суть:

- социально-экономического;
- научно-теоретического;
- профессионально-практического.

Учитывая эти компоненты, В.И. Тесленко, Н.А. Эверт и др. предлагают создавать профессиограмму учителя вообще, учителя физики в частности. Согласно профессиограмме, результаты деятельности учителя оцениваются по следующим основным критериям: обученность и воспитанность школьников. С учетом выделенных критериев результативность управляющей деятельности учителя описывается с помощью показателей уровней обученности и воспитанности: познавательная активность; реальные учебные возможности; уровень базовой программы (учебной дисциплины); режим посещения занятий, определенных образовательной программой; восприимчивость целесообразных требований [2,7].

Эффективное управление учебно-познавательной деятельностью студентов является важной задачей современного учителя физики, так как позволяет реализовать главную цель современного образования: научить ребенка жить в быстро меняющемся постиндустриальном обществе. Необходимым условием для выполнения этой задачи управленческий блок как:

- психолого-педагогическое сопровождение профессиональной деятельности учителя;
- условия для индивидуального профессионального развития учителя и методическое сопровождение профессиональной деятельности учителя;
- ведущий стиль педагогического взаимодействия;
- высокий уровень саморефлексии, самоанализа;
- коммуникативные особенности профессиональной среды

Учитывая предложенную нами управлен-

ческий блок личности учителя, выделим некоторые параметры, которые в нашем исследовании являются основными:

- демократический стиль педагогического взаимодействия;
- способность к творческому типу деятельности;
- владение технологическими компетенциями.

Осознание и принятие этих параметров как профессионально востребованных характеристик личности является важным компонент образовательных программ повышения квалификации учителя физики. Следовательно, интерес к результатам собственной педагогической деятельности является одним из ведущих мотивов самой профессиональной деятельности учителя. Исследователи выделяют несколько вариантов мотивации профессиональной деятельности: первый – у учителя преобладает социальная направленность личности и сила социального мотива; второй – преобладание в деятельности учителя познавательного мотива, третий – наличие смешанной направленности мотивов личности. Наши наблюдения показали, что в первом варианте мотивов учитель активно и самостоятельно ищет возможности внешнего оценивания собственной профессиональной деятельности, демонстрируя свой опыт публично. Вышеизложенные психологические основания позволяют функционально исследовать профессионально-педагогическую деятельность как таковую и выделить критерии её оценивания, что, несомненно, может оказать существенное влияние на процессы подготовки и переподготовки учителей физики, повышения их компетентности. [5,6]

Действительно, можно констатировать тот факт, что человек, обладающий профессиональной компетентностью, будет успешно действовать и в специально смоделированных, и вновь возникающих жизненных ситуациях. Учитель должен хорошо понимать сущность таких современных понятий как «педагогическая система», «образовательная система», «педагогическое управление», «управление образованием», «управление качеством образования», «образовательная компетентность», «учебные компетенции», «учебно-познавательная деятельность», «содержание обучения физике», «обратная связь» и многие другие.

Использованная литература

1. Абрамова Т.В. Управление аналитической деятельностью педагогического коллектива в образовательном учреждении // Дисс....канд. пед. наук. – Челябинск, 1996. –199 с.
2. Абульханова-Славская К.А. Деятельность и психология личности. –М.: Наука
3. Бабанский Ю.К. Методы обучения в современной общеобразовательной школе. –М.: Просвещение, 1985. –208 с.
4. Величковский Б.М. Своевременная когнитивная психология. –М.: Изд-во МГУ, 1982.
5. Давыдов В.В. Теория развивающего обучения. –М., 1996.
6. Конаржевский Ю.А. Педагогический анализ учебно-воспитательного процесса управления школой. –М.: Педагогика, 1986.
7. Королева О.Н. Модульное обучение физике в системе развития самостоятельной познавательной деятельности учащихся старших классов средней школы // Дис...канд. пед. н. / Челяб. Гос. пед. ун-т. – Челябинск, 2003. – 192 с.

Формирование педагога-исследователя в системе непрерывного педагогического образования

Жуманова Фотима Ураловна

зав. кафедры «Педагогика и менеджмент»

кандидат педагогических наук, доцент

Химматалиев Дустназар Омонович

доктор педагогических наук, профессор,

Чирчикский государственный педагогический институт

Ташкентской области, Узбекистан

Аннотация. В статье рассматривается вопросы о формировании и педагога-исследователя в системе непрерывном педагогическом образовании и важные факторы в формировании педагога-исследователя.

Ключевые слова: образования, модернизация, парадигма, педагог-исследователь, инновации, исследовательская работа.

Современные системы образования стран СНГ объединяет общая стратегическая линия – формирование исследовательских умений, навыков, как у учащихся, так и у педагогов. Модернизация системы образования требует создания нового образа учителя, в основе которого находится учитель-исследователь (владение методологическими и теоретическими основами целостного педагогического процесса, методикой исследовательского обучения, способность ориентироваться в научно информационном потоке, в современных педагогических технологиях, альтернативных и вариативных программах, учебниках). Для этого ему необходимо изменить самого себя, свое педагогическое мышление, ориентируясь на новые педагогические ценности, адекватные современной парадигме образования, новым образовательным результатам на уровне компетенций.

Формирование педагога-исследователя – процесс долгий, непрерывный, требующий обеспечения определенных условий на всех его этапах. Подготовить педагога – исследователя только в условиях вуза невозможно, поскольку изменение профессиональной сферы идет очень быстрыми темпами. Поэтому нужен постоянный непрерывный процесс профессионального развития, сформирован-

ная система непрерывного профессионального образования.

В современных условиях система непрерывного педагогического образования рассматривается как процесс практической верификации и обогащения профессиональной культуры и опыта учителя на продуктивно-прогностическом уровне, позволяющего достигать более высокой степени профессионализма.

Переход к новой парадигме образования (компетентно-ориентированной) побуждает ученых-исследователей к изучению условий, позволяющих развивать исследовательскую компетентность субъектов образовательного процесса.

Современная школа требует от учителя профессионального роста не только в качестве педагога, но и в качестве исследователя, так как в каждой инновационной школе ведется активно экспериментальная работа по созданию и апробации современных концепций, моделей и технологий реализации задач реформируемого образования [2].

В.В.Краевским подчеркивается, что переход педагога от практической деятельности к исследовательской не может осуществляться «сам собой», как плавное движение, по мере накопления опыта в другой области деятельности – практической. Этот переход требует специальных знаний о закономерностях функционирования педагогической науки, о логике и научном аппарате исследования, о методах и методике научного поиска и аргументации. В противном случае, как отмечает В.В.Краевский, происходит поиск и привлечение уже бытующих в разных науках истин для подтверждения эффективности практи-

ческой работы, которая уже проведена без научного обоснования, на базе интуиции и личного мастерства педагога. [1]

Решение проблемы развития исследовательской деятельности учителя, связано, прежде всего, с выявлением условий подготовки педагога к исследовательскому процессу в системе непрерывного педагогического образования, что актуализирует в свою очередь вопросы обеспечения непрерывности профессионального образования.

Важным фактором в формировании педагога – исследователя является специально организованная среда, предусматривающая:

- преемственность подготовки к исследовательской деятельности на всех уровнях образования;

- научно-методическое сопровождение исследовательской деятельности учителей;

- внедрение программ повышения квалификации по совершенствованию готовности к исследовательской деятельности [3].

Исследовательская работа учителя во многом определяется результативностью участия педагога в инновационно – экспериментальной деятельности, оказывая влияние на содержание научно-методической работы, решение проблем совершенствования профессиональной деятельности, обуславливая необходимость в расширении социально-педагогических, психолого-педагогических знаний, в освоении практических умений и навыков, в повышении творческой инициативы, методологической культуры.

Список использованной литературы

1. Краевский, В.В. *Методология педагогического исследования [Текст]: пособие для педагога – исследователя/ В. В. Краевский. – Самара: Издво СамГПИ, 1994. – 165 с.*

2. Павлова, Е.П. *Педагогические условия развития инновационной деятельности учителя начальных классов в процессе модернизации образования[Текст]: автореф. дис. кандидата пед. наук / Е. П. Павлова. - Якутск, 2009. – 15 с.*

3. Набатникова, Т.И. *Педагогические условия организации исследовательской деятельности учителя в системе непрерывного педагогического образования [Текст]: монография/ Т.И.Набатникова.- Костанай, 2014.- 130 с.*

Преподавание и изучение иностранных языков

Ван Сяоцзюнь

Яньчен, провинция Цзянсу, Китай

Аннотация. Преподавание и изучение иностранных языков перешло от среды, ориентированной на преподавателя, к среде, ориентированной на ученика/обучение. Опираясь на теории языка, результаты исследований и опыт, преподаватели разработали стратегии преподавания и учебные среды, которые вовлекают учащихся в интерактивные коммуникативные языковые задачи. Переход в педагогике иностранного языка от конкретного метода изучения иностранного языка к измерению языковых результатов/компетентности привел к изменению роли учителя от авторитета/эксперта к фасилитатору/гиду и агенту перемен. Современные разработки указывают на публичную педагогику, социальные сети и исследования действия как дополнительные способы развития межкультурной компетенции и изучения языка.

Изучение и преподавание иностранных языков относится к преподаванию или изучению неродного языка вне среды, где на нем обычно говорят. Часто проводят различие между "иностраным" и "вторым" языком. Второй язык подразумевает, что учащийся проживает в среде, где говорят на изучаемом языке. В области исследований термин "овладение вторым языком" является общим термином, который охватывает изучение иностранных языков и исследует человеческую способность изучать языки, отличные от первого языка, после того, как он был приобретен. Научные исследования овладения неродным языком включают в себя такие дисциплины, как психология, лингвистика, языковая педагогика, образование, нейробиология, социология и антропология. Изучение инноваций в области обучения и преподавания позволило по-новому взглянуть на успешные стратегии изучения языка и среду, предназначенную для повышения успеваемости и уровня владения языком.

Определение

Язык считается иностранным, если он изучается в основном в классе и на нем не

говорят в обществе, где происходит обучение. Изучение другого языка позволяет человеку эффективно и творчески общаться и участвовать в реальных жизненных ситуациях посредством языка самой аутентичной культуры. Изучение другого языка открывает доступ к перспективе, отличной от собственной, повышает способность видеть связи между областями содержания и способствует междисциплинарной перспективе при получении межкультурного понимания. Язык является средством, необходимым для эффективного взаимодействия между людьми, и позволяет лучше понять свой собственный язык и культуру. Изучение языка дает учащемуся возможность получить лингвистические и социальные знания и знать, когда, как и почему нужно говорить, что и кому. Национальные стандарты образования в области иностранных языков.

Ученые-лингвисты различают термины "приобретение" и "обучение": "приобретение" относится к процессу изучения первого и второго языков естественным путем, без формального обучения, в то время как "обучение" относится к формальному изучению второго или иностранного языков в классе. Обычно различают относительно легкий процесс SLA у детей и более формальный и сложный SLA у взрослых. Обучение иностранным языкам относится к преподаванию современного языка, который не является ни официальным языком, ни родным языком значительной части населения.

Теории изучения языка

Изучение и преподавание иностранных языков претерпели значительные изменения в парадигме в результате исследований и опыта, которые расширили научно-теоретическую базу знаний о том, как студенты изучают и приобретают иностранный язык. Традиционно считалось, что изучение иностранного языка - это "подражательная" деятельность, процесс, в котором учащиеся повторяют или имитируют новую информацию.

Основываясь на бихевиористских теориях обучения и структурной лингвистике, качество и количество языка и обратная связь считались основными факторами, определяющими успех в изучении языка. Популярный в 1950-х годах метод обучения, названный аудиолингвальным подходом (АЛМ), пропагандировал имитационно-практический подход к развитию языка. Главной фигурой в классе, где использовался АЛМ, был преподаватель, которому отводилась роль сержанта, эксперта и авторитетной фигуры. Студентам отводилась роль практикующего и имитирующего шаблоны до автоматизма, полагая, что затем учащийся просто должен будет вставить лексические элементы, соответствующие ситуации разговора. Считалось, что первый язык мешает усвоению второго языка и что происходит перенос с первого языка на второй, что приводит к ошибкам. В 1959 году обзор Ноама Хомского книги Риннера (2015) "Вербальное поведение" кардинально изменил взгляд на язык, утверждая, что язык - это деятельность, управляемая правилами, а не набор привычек. Хомский утверждал, что психология стимул-реакция не может адекватно объяснить творческий подход к созданию новых высказываний с использованием интернализированных правил. Творческий аспект языкового поведения подразумевает, что человеческий разум вовлечен в глубокую обработку смысла, а не в запоминание реакций на стимулы окружающей среды. Взгляд Хомского на язык и когнитивную психологию, получивший название генеративной грамматики, рассматривал овладение языком как внутренний процесс мышления и обучения. Хомский утверждал, что дети биологически запрограммированы на язык и обладают врожденной способностью самостоятельно открывать для себя основные правила языковой системы. Идеи Хомского привели к упадку структурной лингвистики, бихевиористской психологии и АЛМ-подхода к изучению языка.

Появилась альтернативная теоретическая позиция, в центре которой была роль языковой среды в сочетании с врожденными способностями ребенка в овладении языком. Эта позиция (интеракционистская) рассматривала развитие языка как результат сложного взаимодействия между врожденными языковыми способностями учащегося и окружающей средой. В отличие от врожденной позиции (например, Никлай, 2019), интеракционисты утверждали, что язык должен быть изменен в соответствии со способностями учащегося. Согласно Нагорный (2015), языковой материал становится понятным путем упрощения, использования лингвистических и экстралингвистических подсказок и изме-

нения интерактивной структуры разговора. Лонг утверждал, что говорящие корректируют свой язык, когда они взаимодействуют или договариваются о значении с другими. Через переговоры о значении, взаимодействие изменяется и перенаправляется, что приводит к улучшению понимания. Лонг предположил, что учащиеся, для того чтобы овладеть языком, не могут просто слушать информацию, они должны быть активными со-конструктивными участниками, которые взаимодействуют и договариваются о типе получаемой информации.

Каждая из этих теорий овладения языком рассматривает различные аспекты способности учащегося овладеть языком. Бихевиористские объяснения объясняют систематические аспекты, в то время как врожденные объяснения объясняют овладение сложной грамматикой. Интеракционистские объяснения помогают понять, как учащиеся соотносят форму и значение в языке, как они взаимодействуют в разговоре и как они используют язык должным образом.

В последнее время исследователи выделяют девять современных теорий изучения языка: Универсальная грамматика, автономная индукция, ассоциативно-когнитивная теория CREED, приобретение навыков, обработка входных данных, обрабатываемость, концептуально-ориентированный подход, структура взаимодействия и социокультурная теория Выготского (Ван, 2018). Некоторые из этих теорий разделяют лингвистический взгляд на познание языка, другие рассматривают его с психологической точки зрения, а в случае социокультурной теории используется социальный подход. Теория универсальной грамматики (УГ) и теория автономной индукции разделяют лингвистический взгляд на то, что учащиеся обладают врожденными знаниями о грамматических структурах, которые не усваиваются в результате простого воздействия входного материала. Они считают, что лингвистические знания predetermined и не зависят от опыта. Считается, что обучение происходит случайно, путем дедукции из врожденных абстрактных знаний.

Психологический взгляд на познание языка представлен следующими теориями: Ассоциативно-когнитивная теория CREED, теория приобретения навыков, теория процесса ввода, теория способности к процессу, концептуально-ориентированный подход и концепция взаимодействия. Хотя эти подходы разделяют психологический взгляд на познание, существуют некоторые явные различия. Ассоциативно-когнитивная теория CREED, теория обработки входных данных,

теория процессуальных способностей и концептуально-ориентированная теория рассматривают овладение языком как имплицитное, а изучение языка представляется как случайный и подсознательный процесс обучения. Однако, согласно теории приобретения навыков, в процессе овладения языком происходит сознательный процесс, который требует явного обучения для того, чтобы произошло целенаправленное обучение.

Наиболее распространенная и широко признанная теория, социокультурная теория (СКТ), предложенная Выготским, рассматривает познание как социальную способность. Согласно этой теории, участие в культурно организованной деятельности необходимо для того, чтобы происходило обучение. Активное участие в социальном диалоге имеет большое значение. Обучение рассматривается как преднамеренное, направленное на достижение цели, осмысленное и не является пассивным или случайным процессом, а всегда осознанно и преднамеренно. Согласно Эллису и Ларсену-Фриману (2006), обучение в результате воздействия происходит "как часть коммуникативно насыщенной социальной среды" (стр. 577). Более подробно об этом говорится далее в этой статье.

Факультативы по исследованию и преподаванию второго языка

Исследования показали, что знание языковых структур, продемонстрированное в тестах с дискретными баллами, не обеспечивает коммуникативных способностей, когда мерой знания языка является более спонтанное его использование. Дальнейшие исследования показали, что существует небольшая корреляция между правилами, которым обучают учащихся, и их развивающимися знаниями второго языка. Исследователи языка показали, что некоторые аспекты изучения второго языка нельзя изменить с помощью обучения, и что промежуточные, не похожие на родной второй язык компетенции, известные как стадии межъязыкового общения, характеризуют развитие SLA. Селinker (1974) рассматривал межъязыковое взаимодействие как промежуточную систему, расположенную на континууме, простирающемся от родного языка до языка перевода. Кордер (1978) заявил, что в процессе межъязыкового общения учащийся постоянно и постепенно корректирует систему родного языка для более близкого приближения к системе целевого языка (реструктуризация континуума). Кордер отметил, что не все учащиеся демонстрируют признаки перехода с родного языка на язык перевода, и предположил, что существует единообразие в том, как развиваются учащиеся второго языка, и

что они следуют примерно одной и той же последовательности развития независимо от их родного языка (континуум развития). Более поздние исследования в области межъязыковой коммуникации, такие как исследование Видаковича, изучающего английский язык на сербском языке, подтверждают выводы Кордера о том, что межъязыковая коммуникация учащегося не только является непрерывным процессом развития, но и носит систематический характер. Однако новые данные содержат доказательства того, что на пути овладения двумя языковыми системами учащегося влияет богатое взаимодействие преимущественно универсальных (в отличие от специфических для конкретного языка) факторов, и они демонстрируют сходство, не связанное с первым или вторым языком (2010). Согласно этой точке зрения на SLA, контролирующим фактором является врожденная способность к изучению языка, которой обладают все люди. Пика (1983) определил, что все изучающие язык проходят через определенный ряд этапов, известных как последовательность развития, в изучении определенных лингвистических подсистем, таких как порядок слов, отрицание или относительные предложения. Например, при изучении английского отрицания в коммуникативных образцах было обнаружено, что изучающие иностранный и второй язык проходят одну и ту же четырехступенчатую последовательность, определенную с точки зрения постановки отрицания. Эллис (2019) проанализировал несколько исследований, в которых принимали участие японские, испанские, немецкие и норвежские дети, подростки и взрослые учащиеся. Он пришел к выводу, что все изучающие английский как второй язык проходят через следующий предписанный набор стадий:

1. фраза "нет", например, "Не пить";
2. перемещается внутрь фразы, например, 'Я не умею плавать';
3. отрицатель присоединяется к модальным словам, например, 'Я не могу играть в эту игру';
4. развивается вспомогательная система, и учащийся приобретает правильное употребление и сокращений, например, "Он ничего не знает". Это говорит о том, что учащиеся допускают определенные виды ошибок на определенных этапах овладения структурой. Каждый этап знаменует собой некую перестройку в сознании учащегося относительно данной конкретной структуры. Структура развивается с течением времени.

Возможно ли обучение L2 без правил? В отсутствие правил возможно низкоуровневое ассоциативное обучение, которое опирается на информационные процессы, поддер-

живаемые памятью, но не приводит к знанию систематического правила. Будущие исследования должны выяснить, все ли аспекты второго языка в равной степени поддаются имплицитному обучению или более сложные аспекты второго языка могут потребовать более концептуальной обработки информации для формирования ассоциаций (Эллис, 2012).

Последние тенденции в исследованиях иностранных языков все больше фокусируются на многоязычии и взаимодействии нескольких языковых систем у изучающего язык. Одной из областей многоязычия, которая подверглась тщательному изучению, является межъязыковое влияние (также известное как языковой перенос, языковая интерференция, роль родного языка, влияние родного языка и смешение языков) (Одлин, 2018). Исследования указывают на сложный и динамичный характер многоязычной системы и выявили ряд факторов, вовлеченных в кросс-лингвистическое влияние в процессе овладения иностранным языком, особенно третьим языком. Некоторые из этих факторов включают (психо)типологическую дистанцию (например, сходство языков или воспринимаемое сходство), эффект иностранного языка (стратегия преодоления, используемая как тип "иноязычного когнитивного режима"), уровень владения языком, а также продолжительность использования или контекст взаимодействия. Исследования также свидетельствуют о более сильном переносе языка между L2 и L3, а не L3 и L1. Более того, современные исследования кросс-лингвистического влияния, как правило, рассматривают каждый аспект овладения языком отдельно (например, фонологический перенос и перенос навыков грамотности) и показывают, что не каждый тип переноса работает совершенно одинаково или на него влияют одни и те же факторы.

Обучение, ориентированное на ученика

Два коммуникативных подхода, модель ввода и модель взаимодействия ввода, представляют собой две модели изучения и преподавания иностранных языков, которые исследуют процесс овладения языком с точки зрения учащегося. Крашен (1982) является главным сторонником модели входного обучения иностранным языкам. Его теория основана на (1) генеративной лингвистике Хомского; (2) исследованиях эффективности различных методов обучения второму/иностранному языку; и (3) исследованиях аффективных факторов (таких как мотива-

ция, тревожность и личность). Крашен утверждал, что SLA происходит, когда учащийся постигает языковой материал в ситуации низкой тревожности и высокой мотивации, и предлагал, чтобы роль учителя заключалась в создании такой учебной среды. Крашен также утверждал, что сознательное преподавание/обучение грамматике эффективно только в качестве мониторинга для проверки грамматической точности, а не в приобретении второго языка как такового.

Поскольку классная комната остается основным местом для изучения языка, стремление определить те элементы, которые повышают успеваемость в классе, стало особенно важным. Почему два ученика, которые, казалось бы, имеют одинаковые возможности для обучения, достигают разного уровня владения языком? Исследования были сосредоточены на индивидуальных навыках или способностях и факторах окружающей среды, которые могут влиять на успеваемость и владение иностранным языком.

Анализировались индивидуальные когнитивные (например, интеллект, склонности или способности) и аффективные (например, отношение и личностные переменные) факторы. Skehan (1986) отметил достаточно сильную связь между когнитивными переменными, такими как способности, интеллект, и языковой успеваемостью учащихся в классах иностранного языка. Среди других анализируемых факторов - возраст учащегося. Исследователи обычно стремятся понять, как раннее или позднее обучение влияет на успешное овладение языком, и обсуждают этот вопрос в терминах критического периода овладения языком, в котором овладение языком, по-видимому, зависит от того, насколько правильно оно происходит в этот период (Hernandez and Ping, 2007). Несмотря на то, что эффект критического периода в изучении L2 до сих пор не опровергнут, исследователи в целом согласны с тем, что раннее изучение L2 связано с более высоким конечным уровнем владения языком, а возраст овладения языком является надежным предиктором конечного уровня владения языком (Birdsong, 2006). Последние разработки в области нейролингвистики и нейробиологии предоставляют доказательства того, что грамматическая обработка языка L2 осуществляется с помощью тех же вычислительных устройств мозга, что и в языке L1. Более того, было установлено, что уровень владения языком, возраст овладения языком и количество контактов с L2 сложным образом взаимодействуют с различными типами языковой деятельности (Perani and Abutalebi, 2005). Интересно отметить, что это спра-

ведливо не только в отношении овладения L2, но и в отношении визуализации мозга в нейробиологии, которая выявила общую тенденцию к тому, что раннее обучение (любого типа) приводит к формированию специальной нейронной схемы, которая влияет на форму когнитивных и нейронных структур на более поздних этапах развития. Более того, исследования показывают, что достижение широкого сходства с родным языком среди поздних учеников L2 на самом деле возможно (Marinova-Todd, 2003; Hernandez and Ping, 2007; Perani and Abutalebi, 2005). Будущие исследования в области овладения L2 должны учитывать не только типичное снижение уровня владения L2 с возрастом, но и уровень достижений, похожий на родной, на который способны некоторые поздние ученики

Однако было показано, что предсказательная сила вышеупомянутых признаков снижается по мере того, как критерии владения языком становятся более коммуникативными, а условия обучения - более естественными (по сравнению с формальными и инструктивными). Наиболее активное стремление в исследованиях проявилось в изучении роли мотивации в изучении языка и отношения обучающегося к языку и культуре. Используя дифференциацию Гарднера и Ламберта (1972) между интегративной и инструментальной мотивацией, исследователи сообщили, что интегративная (внутренняя) мотивация не дает значительных преимуществ, а другие исследователи сообщили о преимуществах, когда учащимся движут инструментальные (внешние) мотивы. Интегративная мотивация определялась как мотивация, при которой человек изучает целевой язык для того, чтобы быть принятым сообществом носителей языка. Инструментальная мотивация - это мотивация, при которой язык изучается для получения внешних выгод, например, для получения лучшей работы.

В результатах исследований, посвященных изучению факторов окружающей среды, сообщалось о влиянии на показатели успеваемости. Кэрролл провел исследование преподавания французского языка в восьми странах и отметил влияние на успеваемость в зависимости от пола, типа школы и пола учителя, а также смешанное влияние в зависимости от родительской заинтересованности. Было установлено, что социальные факторы вне школы оказывают значительное влияние на развитие языковых навыков. Когнитивные и аффективные факторы были исследованы на предмет объяснения дисперсии в успеваемости по иностранному

языку. Мотивация, установки, тревожность, самооценка, терпимость к двусмысленности, принятие риска, сотрудничество и конкуренция оказались ключевыми переменными, объясняющими индивидуальные различия в изучении иностранного языка (Эллис, 2017). Было установлено, что успешное изучение языка в значительной степени зависит от того, кто изучает язык, при каких обстоятельствах и для каких целей. Оказалось, что овладение иностранным языком - это сложный, многомерный процесс, на который влияют как обучающийся, так и окружающая среда. Вопросы, порожденные этими теориями и исследованиями, стали фокусироваться на новых значительных обязанностях учителя по разработке и поддержке индивидуальных и персонализированных учебных задач.

Обучение и измерение

Преподавание иностранных языков претерпело многочисленные изменения в учебных программах в ответ на важность предоставления учащимся возможностей овладеть иностранным языком и практиковать его в контекстуальных и значимых языковых коммуникативных задачах на всех этапах процесса овладения вторым или иностранным языком. Коммуникативное обучение иностранным языкам (CLT), термин, наиболее ассоциирующийся с текущим обсуждением метода, стал важным подходом, который нашел всеобщий отклик и поддержку в теории и применении во многих контекстах и в разных дисциплинах (лингвисты, методисты и разработчики учебных программ). Центральное место в развитии CLT заняло осознание того, что лингвистическая компетенция сама по себе не обеспечивает коммуникативной компетенции и что язык, используемый в значимых, аутентичных контекстах, усваивается легче.

Парная работа, групповая работа, кооперативные/коллоборативные условия обучения, аутентичные материалы, культурно интегрированное содержание уроков и интерактивные задания, ориентированные на когнитивную и аффективную деятельность, были интегрированы в классы иностранного языка. Кроме того, прозвучал призыв к переосмыслению теоретических основ, связанных с использованием целевого языка для обучения иностранному языку.

В прошлом в политике преподавания доминировали моноязычные принципы обучения, в основном не подтвержденные эмпирическими данными. В современных многоязычных классах необходимо пересмотреть распространенные представления о том, что переводу с L2 на L1 (или с L3 на L2, если на то

пошло) не место в преподавании языка или грамотности, что обучение должно вестись исключительно на целевом языке без обращения к L1 учащихся, и что L1 и L2 должны быть жестко разделены. В отличие от этих предположений, повторные исследования пролили свет на то, что L1 следует рассматривать как когнитивный и лингвистический ресурс, который может функционировать как ступенька для поддержки более эффективной работы на L2 (стр. 238).

Более того, конструктивистские методы обучения, на которые повлиял Выготский, сделавший акцент на социальном взаимодействии в процессе обучения и развития, помогли учащимся усвоить и переработать новую информацию. Теоретические основы взгляда Выготского (1978) на изучение языка, который поддерживал контекстуализированный ввод в совместном, значимом взаимодействии с другими людьми, легли в основу социокультурной теории (СКТ), которая улучшила усвоение языка и прижилась в классах по всему миру. Согласно Лантольфу и Павленко (1995), цель СКТ - понять, как люди организуют и используют свой разум в повседневном процессе жизни. С социокультурной точки зрения, овладение языком - это не просто освоение лингвистических свойств L2. Оно включает в себя "диалектическое взаимодействие двух способов создания смысла в мире" (стр. 110). Взаимодействие между экспертом (учителем) и новичком (учеником) в задаче решения проблем (scaffolding), в которой роль эксперта заключалась в предоставлении новичку учебной поддержки, стало моделью для коммуникативных задач в классах иностранного языка. Основываясь на концепции Выготского о зоне оптимального развития (расстояние между актуальным уровнем развития и уровнем потенциального развития), роль эксперта и учителя заключалась в том, чтобы заинтересовать ученика в задаче, упростить задачу, поддерживать мотивацию ученика, указать на важные особенности, уменьшить беспокойство и фрустрацию во время решения задачи и смоделировать соответствующую форму. В соответствии с новыми обязанностями, роль классного руководителя сменилась ролью архитектора, создающего значимые, интерактивные и совместные учебные задания, направленные на активное вовлечение учащегося в обсуждение языкового значения в аутентичных контекстах, которые создаются совместно.

Внимание к уровню владения языком, измеряемому с помощью заданий, основанных на результатах, стало заметным как в исследованиях по изучению языка, так и в преподавании. Возникли вопросы о том, как

можно повысить уровень владения языком и как лучше всего измерить уровень владения языком.

По мере того, как движение за владение языком набирало обороты в США и совсем недавно в Европе, был достигнут консенсус в отношении описания и измерения языковых способностей. Разработка Американским советом по преподаванию иностранных языков (ACTFL) Руководства по определению уровня владения языком определила, что пользователи языка могут делать с языком в говорении, аудировании, чтении и письме на различных уровнях. Эти Руководящие принципы ознаменовали собой серьезный сдвиг в языковой педагогике: от методологии к измерению и сосредоточению на результатах обучения. В 1996 году были опубликованы и впоследствии пересмотрены стандарты содержания, которые определяли, что учащиеся должны знать и уметь делать с языком. В Руководящих принципах ACTFL для учащихся K-12 (ACTFL, 2006) описаны языковые результаты в трех видах коммуникации (межличностной, интерпретационной и презентационной), чтобы помочь учителям понять, насколько хорошо учащиеся демонстрируют владение языком в различных точках континуума изучения языка. Аналогичные усилия Международной ассоциации по оценке образовательных достижений в рамках исследования языкового образования направлены на сравнение и оценку результатов различных образовательных систем в Европе. Движение за стандарты, направленное на разработку руководящих принципов преподавания иностранных языков для всех учащихся, свидетельствует о растущей озабоченности результатами обучения и подотчетностью. В среде, основанной на стандартах, переход к успеваемости учащихся требует, чтобы учителя владели репертуаром подходов, которые позволяют достичь конкретных целей или стандартов.

Межкультурная компетентность

Все чаще преподаватели иностранных языков утверждают, что изучение иностранного языка должно повышать межкультурную компетентность (МК) учащихся, что позволит им видеть взаимосвязи между различными культурами, выступать посредником между этими культурами и критически анализировать культуры, включая свою собственную (Шапель, 2010). В настоящее время преподаватели иностранных языков осознали свою роль в формировании культурной культуры в своих классах и способы доступа к этому обучению (Молони, Харбон, 2010). Одним из таких способов, предложенных Шульцем (2007), является использование портфо-

лио культурного обучения. Согласно Шульцу, обучение межкультурной компетенции должно включать в себя развитие осознания переменных, влияющих на коммуникативное взаимодействие, распознавание стереотипов и их оценку, а также развитие осознания типов причин культурного непонимания между представителями разных культур. Использование портфолио по изучению культуры позволяет учителям оценивать прогресс учащихся с течением времени на основе конкретных целей, которые могут быть связаны с индивидуальными интересами учащихся. Такие портфолио поощряют критическое осмысление и самооценку, а также, что особенно важно в области культурного обучения, использование многочисленных источников доказательств (Шульц, 2007: р. 18). Несмотря на многочисленные исследования эффективных стратегий и подходов к обучению и оценке межкультурной компетенции в классах иностранного языка (особенно в США), было выдвинуто несколько проблем. Одной из таких проблем является привлечение внимания учащихся к ценности видения мира через язык/культуру другого человека и создание более благоприятного климата для развития межкультурной компетенции в условиях, когда дома господствует моноязычная монокультурная национальная языковая идентичность, а за рубежом - глобальный английский язык (Фонсека-Гребер, 2010: р. 117).

Иностранные языки: Будущие направления

Одним из вопросов, который сегодня остается спорным в мире преподавания иностранных и вторых языков, является вопрос: Является ли достижение уровня родного языка необходимой или желательной целью в глобальном мире, в котором мы живем сегодня? В области английского языка как иностранного (EFL) в последние годы широко обсуждается вопрос о том, должны ли носители соответствовать нормам родного языка в свете его растущего использования в международных контекстах (Тиммис, 2015). В свете этой проблемы многие ученые в данной области подняли вопрос о том, почему сообщества носителей языка чаще всего являются образцом для изучающих английский как международный язык. В ответ на это было разработано огромное количество терминов (например, Global English, International English, International Standard English, World English или World Englishes), некоторые из которых оспаривают идею о том, что ценятся только разновидности сообщества носителей языка (МакАртур, 2021). Сторонники терми-

на "Global Englishes", например, продвигают идею о том, что английский язык принадлежит всем, кто его использует, как бы они его ни использовали (стр. 4).

Еще одним важным направлением исследований, требующим большего внимания, является использование и влияние компьютерных технологий на изучение иностранного языка. Поскольку задания в классе становятся все более сфокусированными на реальных вопросах, текстах или событиях, а также на заданиях, основанных на решении проблем, технология приносит новое измерение в процесс преподавания и обучения, включающее использование социальных медиа, таких как Facebook, Twitter, Skype, Voice Thread и другие. Цифровые медиа позволяют учащимся манипулировать учебными материалами и языком в своем собственном темпе и в соответствии с индивидуальными потребностями. Студенты изучают отчеты, подлинные документы и веб-страницы, чтобы найти информацию, которую можно синтезировать и обсудить позже, и могут сотрудничать в электронном виде с молодежью со всего мира. В такой учебной среде роль учителя меняется с авторитетной фигуры или эксперта, дающего знания, на того, кто облегчает, направляет и поддерживает обучение учащихся. Учитель берет на себя большую ответственность за разработку и поддержку индивидуальных и персонализированных учебных заданий. Это имеет огромные последствия для преподавателей и тренеров, которые должны выступать в качестве проводников изменений, способствуя изучению языка с помощью общественной педагогики и критической медиаграмотности. Одной из наиболее эффективных исследовательских методологий, появившихся в последние несколько лет, является повторный поиск действий. Исследуя собственную практику преподавания с помощью исследований, проводимых в классе, учителя активно участвуют в исследовательской работе и меняют практику на основе полученных результатов. Такие исследования обещают улучшить практику преподавания, что представляет интерес как для исследователей, так и для учителей.

Методологически исследования, ориентированные на классную комнату, в основном проводились в рамках корреляционного подхода, изучения конкретных случаев, опросов, этнографических исследований, экспериментов и анализа дискурса (Джонсон, 2012). Хотя выбор метода исследования во многом определяется характером изучаемого вопроса или проверяемой гипотезой, продуманное сочетание качественных и количественных исследований условий обучения иностранному/второму языку позволит полу-

чить ценные сведения о процессах овладения языком. Необходимо и рекомендуется шире использовать качественные и смешанные методы, исследуя учащихся в их классах, уделяя особое внимание культурным, ситуативным и продольным контекстам. По мере того, как исследования иностранных языков привлекают смежные дисциплины (психологию, психолингвистику, нейробиологию, нейролингвистику, социологию и лингвистику) для лучшего объяснения условий, кото-

рые приводят к повышению уровня владения языком и дифференцированному успеху среди изучающих иностранные языки, будет достигнуто более глубокое понимание того, как приобретаются языки и, следовательно, как их следует преподавать. Более того, по мере того, как инновации в обучении и преподавании будут продолжать тестироваться и исследоваться, будут получены новые знания, которые повлияют на практику преподавания во всем мире.

Литература

- [1]ACTFL, 2006. *ACTFL Performance Guidelines for K-12 Learners*. Американский совет по преподаванию иностранных языков, Йонкерс, штат Нью-Йорк.
- [2]Бердсонг, Д., 2006. Возраст и усвоение и обработка второго языка: выборочный обзор. *Изучение языков* 56, 9-49.
- [3]ВАН В., Уильямс, Дж. (ред.), *Теории изучения второго языка: Введение*. Routledge Taylor & Francis Group, Нью-Йорк, 2018..
- [4]Выготский, Л.С., 1978. *Разум в обществе: The Development of Higher Psychological Processes*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- [5]Врембель, М., 2010. Акцентированная речь L2 в производстве L3. *Международный журнал по многоязычию* 7 (1), 75-90.
- [6]Гарднер, Р.К., Ламберт, В.Е., 1972. *Отношение и мотивация в изучении второго языка*. Newbury House, Rowley, MA.
- [7]Де Анджелис, Г., 2007. *Приобретение третьего или дополнительного языка*. Клеведон: *Multilingual Matters*.
- Джонсон, Д.М., *Approaches to Research in Second Language Learning*. Лонгман, Уайт Плейнс, Нью-Йорк, 2012.
- [8]Камминс, Дж., 2010. Переосмысление монолингвальных учебных стратегий в многоязычных классах. *Канадский журнал прикладной лингвистики (CJAL)* 10, 221-241.
- [3\9]Канале, М., Суэйн, М., 1980. Теоретические основы коммуникативных подходов к преподаванию и тестированию второго языка. *Прикладная лингвистика* 1, 1-47.
- [10]Кордер, С.П., 1978. Язык-обучение языку. In: Richards, J.C. (Ed.), *Understanding Second and Foreign Language Learning: Issues and Approaches*. Newbury House, Rowley, MA, pp. 71-93.
- [11]Крашен, С., 1982. *Principles and Practice in Second Language Acquisition*. Пергамон, Оксфорд, Великобритания.
- [12]Кэрролл, Дж.Б., 1975. *The Teaching of French as a Foreign Language in Eight Countries*. Wiley, New York.
- [13]Лантольф, Й., Павленко, А., 1995. Социокультурная теория и усвоение второго языка. *Ежегодный обзор прикладной лингвистики* 15, 108-124.
- [14]Маринова-Тодд, С., 2003. *Всесторонний анализ конечного достижения в освоении второго языка взрослыми (неопубликованная докторская диссертация)*. Гарвардский университет.
- [16]МакАртур, Т., 2021. *Мировой английский и мировые английские языки: тенденции, напряженность, разновидности и стандарты*. *Преподавание языков* 34, 1-20.
- [17]Молони, Р., Харбон, Л., 2010. Сделать межкультурное изучение языка видимым и оцениваемым. In: *Материалы конференции CERCLL по межкультурной компетенции*. CERCLL, Тусон, Аризона, стр. 281-303.
- [18]Никлай, Н., . Обзор вербального поведения Б.Ф. Скиннера. *Язык*, 2019, 35, 26-58.
- [19]Нагорный, . Ввод и теория усвоения второго языка. In: Gass, S., Madden, C. (Eds.), *Input in Second Language Acquisition*. Newbury House, Rowley, MA, pp. 2015.377-393.

[20]Одлин, Т., Кросс-лингвистическое влияние. In: Doughty, C., Long, M. (Eds.), *The Handbook of Second Language Acquisition*. Blackwell, Malden, MA, 2018, pp. 436-486.

[21]Скехан, П., 1986. Роль способностей к иностранному языку в модели школьного обучения. *Языковое тестирование* 3, 188-221.

[22]Селингер, Л., 1974. *Interlanguage*. In: Schumann, J.H., Stenson, N. (Eds.), *New Frontiers in Second Language Learning*. Newbury House, Rowley, MA.

[23]Тиммис, И., . Нормы носителей языка и международный английский: взгляд из аудитории. *ELT Journal* 52015,6 (3), 240-249.

[24]Фонсека-Гребер, Б., 2010. Социальные препятствия на пути к межкультурной компетенции в американских языковых классах. In: *Материалы конференции CERCLL по межкультурной компетенции*. CERCLL, Тусон, Аризона, стр. 102-123.

[25]Эллис, Р. *Понимание усвоения второго языка*. Издательство Оксфордского университета, Оксфорд, Великобритания, 2017, 2002, 2019.

Меметика: Практическая теория перевода в бизнес-среде – на примере Safeguard

Юй Шэнбо

Яньчен, провинция Цзянсу, Китай

Аннотация. Перевод названий брендов играет важную роль во внешней торговле. С точки зрения меметики в данной статье анализируются продажи и популярность *Luxury* и *Safeguard* в Китае, рассматривается устойчивость меметики и межкузыковая передача мемов брендов, что полезно для переводчиков при переводе аутентичных названий брендов, чтобы ускорить воспроизведение и распространение названий брендов, увеличить вероятность превращения в сильный мем и повысить международную популярность брендов.

Ключевые слова: Перевод названия бренда; меметика; мем; стратегия перевода; долговечность

1. Введение

Как особый лингвистический феномен, название бренда, являющееся важнейшим компонентом рекламы, вызывает интерес как у лингвистов, так и у экономистов. Качество перевода бренда оказывает большое влияние на принятие продукции на целевом рынке. С реализацией стратегии инициативы "Пояс и путь" и увеличением оборота импортных и экспортных товаров перевод торговой марки приобретает все большее значение. В настоящее время в переводе товарных знаков широко используется меметика.

Меметика - это недавно разработанная теория, направленная на экспликацию эволюционных механизмов культуры с точки зрения дарвинизма. Она относится к идеям или представлениям, которые имитируются и распространяются среди людей в сфере культуры и передаются из поколения в поколение. Язык сам по себе является мемом, и мемы также содержатся в языке. Любое слово, предложение или текст могут быть мемами, если они копируются или распространяются путем подражания [1]. Кроме того, меметика имеет три характеристики. Нагорный (2020)[2] считал, что для успеха мем должен обладать тремя характери-

стиками: верностью, распространенностью и долговечностью. По мнению Честермана[3], жизнеспособность переводных мемов различна. Некоторые из них умирают, потому что не могут быть приняты всеми. Некоторые из них обладают сильной жизнеспособностью и могут распространяться. Основываясь на характеристиках долговечности мемов, в данной статье предпринята попытка проанализировать процесс воспроизводства и распространения названий брендов как мемов в переводе. Взяв в качестве примера "Luxury" и "Safeguard", данное исследование дает некоторые рекомендации для теоретических исследований и практической работы по переводу брендов.

2. Обзор литературы

Меметика, термин, заимствованный из социобиологии, - это новая теория, применяемая для объяснения законов культурной эволюции на основе дарвиновской эволюции. Впервые она появилась в книге "Эгоистичный ген" в 1976 году, написанной зоологом Р. Докинзом, сторонником неodarвинизма [4]. Основным понятием меметики является мем, который имитирует ген, что означает "единица для распространения культуры". Имитация сама по себе является средством воспроизводства, то есть копирования поведения других. При подражании что-то определенно воспроизводится. Докинз придерживался мнения, что к мемам относятся те языки, культуры, идеи и обычаи, которые могут воспроизводиться и распространяться. Профессор Хэ Цзыран и др. перевели мем на китайский язык как "Мо Ин"[2]. Язык сам по себе является разновидностью мема, а мем подразумевается языком. Любые слова, фразы, предложения, абзацы и даже целые эссе могут стать мемом, если они могут быть воспроизведены и распространены[1].

Меметика находит множество применений в повседневной жизни, и перевод названия бренда может быть одним из таких применений. Согласно словарю Merriam-Webster,

название бренда - это принятое название, которое дается производителем или торговцем предмету или услуге для идентификации и отличия от других продуктов, и может использоваться и защищаться как торговая марка. Название бренда может быть произнесено, например, в виде слов, букв или цифр. Фирменные наименования оказывают жизненно важное влияние на предпринимательскую деятельность. Оно непосредственно влияет на суждения потребителей о ценности товаров и даже определяет их покупательское поведение по той причине, что название бренда имеет сильную и благоприятную ассоциацию с потребителями. Другими словами, название бренда способно привлекать потребителей с разных точек зрения, побуждая их приобрести товар. Кроме того, название может заставить потребителей запомнить бренд. Таким образом, название бренда является разновидностью мема благодаря своей особой черте и свойству - оно может воспроизводиться и распространяться за рубежом. Таким образом, перевод названия бренда играет важную роль в создании имиджа бизнеса и конкуренции с другими брендами. Хорошо переведенное название бренда может как выразить подтекст товара, так и привлечь внимание потребителей на целевых рынках. Теоретически, перевод названий брендов заключается в демонстрации лингвистических символов исходного языка через язык перевода. Основываясь на специальных методах коммуникации, перевод названий брендов может осуществлять межкультурное языковое взаимодействие в способах имитации, воспроизведения и передачи информации. Как следствие, в определенной степени переведенные названия брендов могут быть названы мемами. Некоторые исследователи обнаружили, что воспроизведение мемов названия бренда на целевых рынках имеет четыре фазы: ассимиляция, сохранение, выражение и передача (Наталья) [5]. Так называемая "ассимиляция" означает, что мем может заразить своего носителя, быть запомненным и может быть замечен, понят и принят рецепторами. "Сохранение" означает, что мем сохраняется в носителе так долго, как только может, а затем приобретает все больше возможностей "быть выраженным" через голоса, образы или языки для других рецепторов, чтобы распространиться. Докинз (1993) предположил, что существуют три характеристики мемов: верность, плодовитость и долговечность [10]. Верность означает, что чем более верен мем исходному мему в процессе воспроизведения, тем выше выживаемость исходного мема; распространенность означает, что чем быстрее воспроизводит-

ся мем, тем шире он будет передаваться; а долговечность означает, что чем дольше мем существует в мозгу, тем легче его запомнить.

В соответствии с текущей ситуацией перевода названий брендов на основе меметики, некоторые принципы перевода названий брендов в перспективе меметики обобщены существующими исследованиями [1]. В первых, принцип читабельности и легкости запоминания, который является основным элементом для перевода названий брендов. Краткие и запоминающиеся варианты перевода будут привлекательны для носителей, также известных как потребители, и постепенно заставят их запомнить и воспроизвести в памяти. Все это способствует дальнейшему распространению. В целом, принцип читабельности и легкости запоминания заключается в том, чтобы быть узнаваемым с наибольшей скоростью и вызывать воспоминания о бренде в процессе потребления. Если взять в качестве примера компанию Hewlett-Packard Co., то ее название было переведено как "休利特-帕卡尔公司", что было многословным и нелегко запоминалось потребителями. Однако нынешний вариант перевода "惠普" отличается: "Hew" переводится как "惠", а "Park" - как "普", что звучит кратко и мощно. Второй принцип перевода названия бренда, основанный на меметике, - это принцип культурной адаптации, который означает, что переведенные версии должны соответствовать образцам мышления, ценностям, этике, чертам личности, а также поведению потребителей на целевых рынках, интернализировать эти факторы в соответствующую культурную психологию целевого рынка, интегрироваться в их социальные, политические и экономические поля и в конечном итоге наследоваться в виде мема или комплекса мемов. На примере "Хун Доу" (красная фасоль на английском языке) [7], довольно популярного бренда одежды в Китае, данное исследование иллюстрирует, как этот принцип работает при переводе. Красный боб является символом любви в Китае, и существует стихотворение "Семена любви", написанное Ван Вэем, древним поэтом Китая, в котором первая строка гласит: "Красный боб растет в южных землях. Сколько грузят осенние деревья". Основываясь на культуре "любви", созданной этим стихотворением, эта компания применила переведенное название - "любимое семя". Более конкретно, "Культура красных бобов" подразумевает верность любви, отсутствие семьи, ожидание воссоединения, стремление к мудрости, надежду на светлое будущее, а также помощь уязвимым группам населения, что полностью очаровывает зарубежных клиентов и способствует повышению эффективности бизнеса

этой компании.

Принципы перевода названия бренда можно назвать основой, а конкретные тактики - инструментами. В процессе перевода названия бренда обычно используются три стратегии. Во-первых, во многих случаях используется транслитерация, при которой переведенное название бренда должно звучать так же, как и на исходном языке. Произношение служит связующим звеном между названием бренда на исходном языке и символом на переводном языке. Символы целевого языка с эффектами названия бренда на исходном языке могут вызвать у потенциальных потребителей ассоциации с качеством продукта и экзотикой (Сяцин) [8]. С развитием теории и практики перевода этот метод все чаще выявляется и используется при переводе фирменных наименований. Более конкретно, транслитерацию можно разделить на три аспекта: не ассоциативный перевод, ассоциативный перевод и перевод эллипсиса (Сяцин) [8]. С развитием современной городской жизни, эстетическая психология как вид комплексной культуры, эстетический спрос людей все больше растет. Правильно и магнитно переведенное название бренда при использовании ассоциативного перевода, однако, может преодолеть пробелы эстетического стандарта людей и достичь ожидаемого эффекта среди потребителей. Общеизвестно, что перевод Coca-Cola пользуется в Китае небывалым признанием. Но первоначально принятое переводное название "蝌蚪啃蜡" и странный коричневый цвет напитка принесли мрачные результаты, в то время как после применения нынешнего названия "可口可乐": "Coca" переводится как "可口", а "Cola" как "可乐", этот газированный напиток пришелся по вкусу различным потребителям и принес огромное состояние. Поэтому "可口可乐" можно назвать успешным мемом. По состоянию на сентябрь 2019 года выручка компании Coca-Cola (CO. US) за первое полугодие в Китае превысила 18 млрд долл.

В процессе перевода переводчики взвешивают варианты слов или символов в надежде ярко и точно передать эффекты и функции продуктов. Однако в некоторых случаях лучше применить буквальный перевод. Буквальный перевод - это еще один метод перевода названия бренда, который основывается на разрешении языка перевода, сохраняет содержание и формат исходного языка и непосредственно вводит мемы на языке перевода. Обычно традиционно и широко принятые названия в исходном языке переводятся буквально, например, "恒源祥", традиционный бренд одежды в Китае, "全聚德(烤鸭)", продовольственная компания из Пекина,

известная своей жареной уткой и "同仁堂", магазин китайской медицины, основанный в эпоху династии Цин, соответственно переводятся как "Hengyuanxiang", "QuanJuDe" и "Tongrentang Chinese Medicine", которые служат уникальными культурными мемами с китайскими чертами в международном сообществе. В каждой конкретной стране, регионе или организации существуют традиционные мысли и этические нормы, которые глубоко укоренились в сознании людей и могут рассматриваться как сильные мемы. Например, в китайской культуре есть несколько общепризнанных традиционных добродетелей: доброжелательность, праведность, воспитанность, мудрость и кредит. И восточный, и западный мир придают большое значение свободе, равенству, независимости и другим качествам личности, которые служат важной тактикой при выборе правильных и подходящих символов или слов в качестве культурных мемов при переводе. Новые мемы или слабые мемы могут связываться с теми, которые обладают более широким диапазоном принятия, чтобы оптимизировать среду и условия передачи.

3. Дискуссия

С развитием глобальной экономики товары могут продаваться по всему миру, поэтому важность точного и подходящего названия бренда постоянно возрастает. Название бренда - это особый языковой феномен. Как специальный символ, отличающий другие товары или услуги, он несет в себе характеристики товара или услуги в форме языка и распространяется среди потребителей. Его цель - сделать так, чтобы товар хорошо продавался на рынке. Каждое название бренда несет в себе мем и представляет концепции, а также культурные характеристики производителей и предприятий. Когда товары выходят на зарубежный рынок, благодаря переводу названия бренда, покупатели в целевой стране узнают и понимают бренд, становятся носителями мемов названия бренда, постоянно копируют и распространяют их. Однако имитация в мететике - это не единичный плагиат, не злостное нарушение прав интеллектуальной собственности, а короткий путь к эффективной коммуникации. Одним словом, перевод названия бренда - это процесс межкультурного воспроизводства и распространения мемов бренда (Наталья) [4].

Как уже говорилось, мемы можно разделить на сильные и слабые. По сравнению со слабым мемом или мертвым мемом, сильные мемы могут легко копироваться, широко распространяться и существовать дольше [9]. На этом этапе при переводе названия бренда необходимо избегать непонятных слов, что означает, что название бренда, подвергшее-

еся рекомбинации, должно не только соответствовать языковым привычкам языка перевода, но и отражать лаконичные и запоминающиеся черты торговой марки. Именно так бренд-мем может привлечь внимание покупателей и достичь цели заражения рецептора. Основная идея второго этапа - удержание - заключается в том, как долго мем может оставаться в памяти. Потому что память настолько разборчива, что только несколько мемов могут выжить. Третий этап требует, чтобы ядро оригинального мема бренда оставалось неизменным в новом меме бренда, чтобы полностью воплотить мемы, носителями которых являются продукты или услуги. На последнем этапе мемы усиливают свое влияние, расширяя ареал своего распространения с помощью различных носителей. Вышеперечисленные четыре этапа образуют петлю, которая проходит полный круг. Выбор проходит через четыре стадии. Исходя из этого, бренд-мемы можно разделить на две формы: оригинальные бренд-мемы и новые бренд-мемы. Если новый бренд-мем выживет на этих четырех этапах и будет принят и широко распространен среди потребителей в целевой стране. Мы называем его сильным бренд-мемом. Однако в процессе передачи, если новый бренд-мем не привлечет признания, внимания или не был устранен потребителями. Мы называем это слабым бренд-мемом. Блэкмор (1999) указал, что мем, отличающийся высокой аутентичностью и длительным сохранением, является эффективным мемом. Существует огромное количество мемов, которые широко распространяются в значительной степени потому, что их легко запомнить.

Возьмем, к примеру, марки моющих средств Luxury и Safeguard. Luxury - всемирно известный бренд Стиральной марки. С момента своего создания Luxury, принимая "влажный" "верхний рынок" как свои основные ценности, стремится придать бренду "благородный и роскошный" темперамент.

Safeguard появилась в Китае в 1999 году, приняв "стерилизацию" и "антибактериальность" в качестве характеристик продукции. Всего за несколько лет, благодаря высокому качеству и точному позиционированию на рынке, компания добилась большого успеха и стала ведущим брендом на китайском рынке средств личной гигиены. Luxury вышла на китайский рынок еще в 1986 году, что на шесть лет раньше, чем Safeguard. Однако данные показали, что в 2019 году суп, который производил Safeguard, победил Luxury и стал первым в C-BPI (Индекс силы китайского бренда). Кроме того, ассоциация бренда, лояльность к бренду и предпочтение бренда у Safeguard были выше, чем у Luxury. После проведенного исследования можно сделать вывод, что причина, по которой Safeguard является более приемлемым, чем Luxury, вероятно, заключается в том, что он адаптирует долговечность меметики, что означает, что название бренда Safeguard легко пишется, читается, понимается и запоминается. Неважно, что это - оригинальные мемы бренда или новые мемы бренда.

4. Заключение

Меметика предлагает новую стратегию для исследования перевода бренда и объясняет рациональность добавления сильных мемов в перевод бренда с точки зрения культурного воспроизводства и передачи. При переводе бренда больше внимания уделяется фактическому эффекту на языке перевода и получателям. Переводчик должен владеть не только языком оригинала и языком перевода, но и культурой и знаниями в какой-то специальной области. При переводе бренда переводчик может гибко выбирать стратегии перевода, чтобы создать сильный мем бренда, который соответствует языку перевода и привычкам культуры, выигрывает в верности, распространенности и долговечности, чтобы заразить и повлиять на читателей на языке перевода и способствовать окончательному покупательскому поведению.

Литература

[1] Ван Пин. (2011). Исследование переводческих стратегий названия бренда на основе меметики. Журнал университета Чанша (издание по общественным наукам), том 12, № 4, 175-176.

[2] Докинз Р. (2020). Эгоистичный ген. Нью-Йорк : ОУР..

[3] Честермана А. (1996). Мемы перевода: Распространение идей в теории перевода. Амстердам : Джон Бенджаминис.

[4] Наталья Ф. Исследование перевода названия бренда под влиянием меметики. Зарубежный английский, 2011, № 14, 167-168.

[5] Хейлиге. (1992). Эгоистичные мемы и эволюция сотрудничества [J]. Журнал идей, №4, 77-84.

[6] Цзиньян, Яо. (2010). Культурная адаптация в переводе товарных знаков под углом зрения Кросс-культурных обменов. Деловой Китай, том 12, 387-388.

[7] Яцзюнь, Чжу. (2003). Товарный знак. Шанхай: Шанхайское учебное издательство иностранных языков.

[8] Сяцинь, Чжоу. Анализ применения транслитерации в переводе английских товарных знаков [J]. Научно-техническая информация, 2010, №.34, 185.

[9] Цао Шупин, (2011.12). Анализ меметики названия торговой марки, Искатель, 229-231.

[10] Лю Сяомэй, (2016). Перевод рекламы: Меметическая перспектива. Журнал Чжэнчжоуского университета авиации (издание социальных наук), том 35, номер 1, 135-138.

[11] Блэкмор, Ш. Машина мемов Оксфорд: Издательство Оксфордского университета 1999:66.

Становление и развитие социальной работы в России, основные принципы и современные вызовы

Кобелева Екатерина Валерьевна

студент

Третьякова Евгения Сергеевна

студент

Научный руководитель: Иванова Наталья Александровна

д.ф.н., доцент

Сибирский государственный индустриальный университет

Аннотация: В статье раскрыты особенности возникновения и развития социальной работы в России. Проанализированы основные принципы социальной работы и определены современные тенденции развития и проблемы социальной работы в России.

Ключевые слова: социальная работа, история социальной работы, принципы социальной работы, проблемы социальной работы, тенденции развития социально работы.

Как полагает Е. И. Холостова, в обыденном сознании социальная работа существовала задолго до появления социальных теорий и была необходима для формирования общественной жизни и чувства социальной справедливости. Вера людей в своего рода «защитников» и их возможности способствовала возникновению структур, которая бы на разумных началах уравнивала различные слои общества [3].

Известно, что история социальной работы начинается с феномена благотворительности, который существовала на всех этапах развития не только Европейских, но и российского общества, и был связан с чувством сострадания к ближнему. Славянские племена были милостивы к старым и малым соплеменникам, а также к племенным, которые через определенный промежуток времени могли вернуться в родные места или «остаться жить среди славян как свободные люди или друзья» [2]. В X веке возник и долгое время существовал институт нищенства, который приравнивался к понятию гуманности. Главной заповедью была христианская-любовь к ближнему: «любовь к ближнему рассматри-

валась, прежде всего, в подвиге сострадания к страждущим, первым ее требованием признавалась милостыня» [2]. Благотворительность для обездоленной части общества формировалась в системе Петра Великого, который четко различал нуждающихся по причинам их нужды и определял помощь в соответствии с их нуждой. Он сказал, что предотвращение бедности - это лучший способ борьбы с ней. Он выделил из числа нуждающихся трудоспособных, профессиональных нищих и другие категории. Император выделил новые для России группы общества в группу нуждающихся, такие как: незаконнорожденные дети, солдаты и офицеры, не способные в дальнейшем служить, инвалиды матросы и солдаты, душевнобольные и другие. Стали появляться учреждения нового типа: больницы для сирот, дома инвалидов и поселения для военнопленных.

Происхождении социальной работы в России, отечественный исследователь А. Ф. Фирсов связывает с формированием идей социальной помощи и поддержки в древности, а также развитием письменности и проникновением, непосредственно из христианской литературы, идей о презрении и милосердии к ближнему. Особое место в развитии социальной работы занимает русская литература, подобное тому, как в европейской культуре «теория милосердия» изначально появляется в произведениях античной литературы X-XI вв. [2].

Современные исследователи рассматривают становление социальной работы в России как незавершенный процесс и полагают, что социальное обслуживание населения

в России находится на ранней стадии. Так, важнейшим признаком формирования системы социального обслуживания населения является наличие соответствующей инфраструктуры. В Российской Федерации социальные услуги оказывают более 12 тысяч учреждений. И за последнее время лет их количество увеличилось в 2 раза, что свидетельствует о том, что развитие социальных услуг для населения стало расти достаточно быстрыми темпами. Развиваются социальные службы для семьи и детей в системе социальной защиты населения. Формируется сеть учреждений социального обслуживания детей в системе образования [1]. Однако по-прежнему остро стоит проблема людей без определенного места жительства и занятий, «бездомных», отбывших наказание в местах лишения свободы, достигших пенсионного возраста и так далее. Для них создаются специальные социальные учреждения: пансионаты, ночлеги, дома временного пребывания.

С точки зрения Е.И. Холостовой/Гусляковой основными принципы социальной работы являются важнейшими структурными элементами ее теории и выступают методологическими основаниями эмпирических исследований. К ним относят:

1. Социально-политические принципы, которые устанавливают зависимости социальной работы от социальной политики государства. К ним относят: единство подходов к социальной работе во всех субъектах Российской Федерации, демократичность содержания и методов социальной работы; учет особых условий жизни социальной группы или индивида при выборе работы с ними; законность и справедливость деятельности социального работника.

2. Общие философские принципы, которые составляют основу всех наук об обществе и человеке и включают в себя: принцип детерминизма, принцип рефлексии, принцип развития, принцип единства сознания и деятельности, принцип историзма, принцип неразрывной связи индивида и его социальной среды.

3. Организационные принципы представлены: социальной и технологической компетентностью персонала; принципами контроля и проверки исполнения; принципом функциональной определенности, единства прав и обязанностей, полномочий и ответственности.

4. Педагогические и психологические принципы, которые занимают большое место в структуре логических оснований научной теории социальной работы, выражают требования к психолого-педагогическому аспекту личностного взаимодействия в сфере соци-

альной работы, а также предполагают необходимость учитывать индивидуальные особенности при осуществлении любой технологии. Основными принципами является: анализ оценки условий жизни и выбор форм и методов работы с этими клиентами; индивидуальный подход к каждому клиенту [4].

Е.И. Холостова говорит о конкретных принципах социальной работы, которые определяют основные правила деятельности в сфере оказания социальных услуг нуждающемуся населению, а именно:

1. Принцип универсальности требует исключения дискриминации при оказании социальной помощи по любым признакам: идеологическим, политическим, религиозным, национальным или расовым. Помощь должна оказываться каждому клиенту по одной-единственной причине-его потребности в социальной помощи.

2. Принцип социальной реакции предполагает осознание необходимости принятия мер по ранее выясненным социальным проблемам, действия в соответствии с заданными обстоятельствами социальной ситуации конкретного клиента, а не ограничиваться только стандартным набором действий, направленных на "среднестатистического" потребителя социальных услуг.

3. Принцип максимизации социальных ресурсов. Всем известно, что каждая социальная система неизбежно выделяет небольшую сумму денег на оказание социальной помощи населению. Конечно, социально-экономическое развитие государства играет во всем этом важную роль, но все же доля государственных расходов на социальную защиту невелика. Поэтому социальные работники должны прилагать усилия для привлечения дополнительных возможностей помощи нуждающимся, привлекая не государственные, гарантированные, фонды, а частные, добровольные организации. Социальные работники могут использовать и другие методы, не запрещенные государством.

4. Принцип толерантности, обусловленный тем, что социальный работник не может разделить клиентов на «хороших» и «плохих», «удобных» и «неудобных». Каждый, кто нуждается в помощи, должен ее получить. Терпимость социального работника заключается в том, что он должен быть терпим к разнообразию клиентов [5].

Указанные принципы играют большую роль в социальной работе, потому что, только следуя им, социальный работник сможет эффективно выполнять свою работу.

Основными тенденциями развития отечественной социальной работы в настоящее время являются: многосубъектность, означающая отказ государства на монополиза-

ции в сфере предоставления мер социальной защиты и привлечение в сектор оказания социальных услуг некоммерческих организаций и социального предпринимательства; регионализация как передача части федеральных полномочий в области социального обслуживания региональным органам власти; стандартизация, предполагающую упорядоченность и унификацию сферы социальной работы; коммерциализацию, которая наделяет автономные учреждения финансовой и хозяйственной самостоятельностью [6]. Данный перечень может быть дополнен и расширен такими тенденциями как усиление межведомственного взаимодействия, усиление контроля, структуризация и информатизация.

К числу основных проблем современного этапа развития социальной работы в России следует отнести увеличение доли пожилых

людей и миграционных потоков, рост заболеваемости и инвалидности, пополнение маргинальных групп, низкая рождаемость [7]. При этом основными проблемами, по-прежнему, являются восприятие социальной работы в общественном сознании как преимущественной деятельности по предоставлению материальной помощи и льгот; нежелание граждан проявлять собственную активность с целью выхода из трудной жизненной ситуации; отсутствие системы оценки эффективности социальной работы.

В заключение следует отметить, что социальная работа во всех странах является важнейшим институтом гражданского общества, и включает в себя благотворительность, деятельность профессиональных учреждений по социальной защите и оказанию помощи, и конечно формирование гражданской активности.

Список литературы

1. *Топчий Л.В. Современные подходы к определению объекта и предмета общей теории социальной работы // Отечественный журнал социальной работы» 2010. № 3. С. 8-17.*
2. *Топчий Л.В. Размышления о проблемах становления современной теории социальной работы в России // Отечественный журнал социальной работы. 2011. № 3. С. 4-10.*
3. *Холостовой Е.И. Место теории социальной работы в системе наук // Отечественный журнал социальной работы. 1995. № 1. С. 19-24*
4. *Социальная работа. / Под ред. проф. В.И. Курбатова. Серия «учебники, учебные пособия» – Ростов, 2000.*
5. *Основы социальной работы: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. / Н.Ф. Басов, В.И. Басова, О.Н. Бессонова и др.: под ред. Н.Ф. Басова. Издание 3-е, исправленное. М., 2007.*
6. *Мигунова А.В. Основные черты и тенденции развития современной российской системы социального обслуживания населения // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2019. №3. С. 39-51.*
7. *Сидорова А.Ю., Андронов И.С. Социальная работа в России: перспективы и пути реформирования // Социология и право. 2011. №3 (9). С.35-40.*

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. Синаевский 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, чтоб 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.: АПК и ППРО, 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 капель 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]

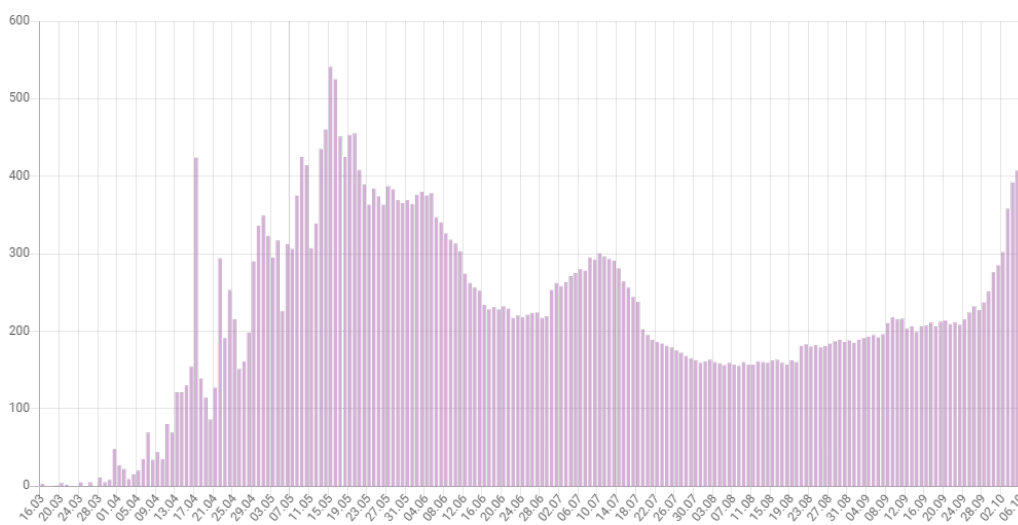


Рисунок 1. Скорость распространения инфекции в Санкт-Петербурге.

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, исключающей 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]

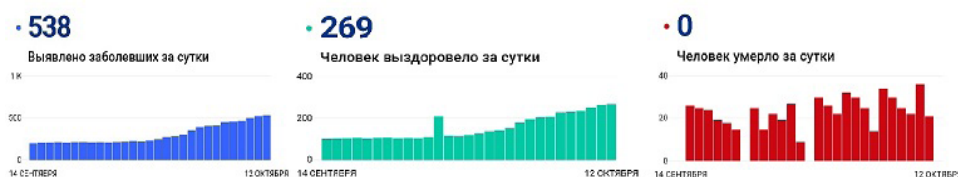


Рисунок 3. Данные распространению коронавирусной инфекции в Санкт-Петербурге.

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=000000D2EBS19G00002060000NM60A1LRLO2863LMO3V3D99S1M2I4DC>
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
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--80aesfpebagmfb1c0a.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 [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 предложению, условная вероятность того, что пациент d принадлежит к группе пациентов класса C определяется произведением всех условных вероятностей результатов анализов пациента:

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

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

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

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

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

Основание логарифма в данном случае не имеет значения.

Формирование вероятностного пространства

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

где

Ω — 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

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

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:

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

где

$\frac{W_{i_k c}}{\sum_{k=1}^K W_{i_k c}}$ — доля пациентов класса C , имеющих отклонение k от нормы анализа i среди всех пациентов клас-

са 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:

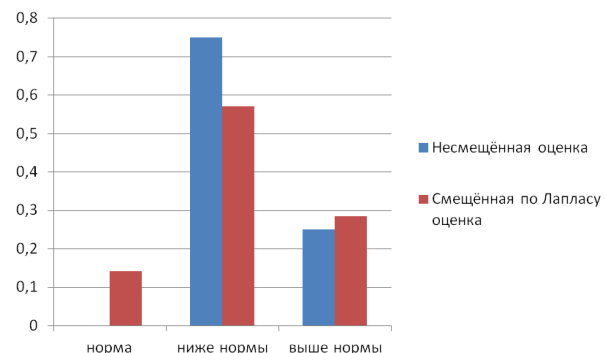


Рис.2. Результат применения сглаживания

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 симфазирования 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 отработку 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.

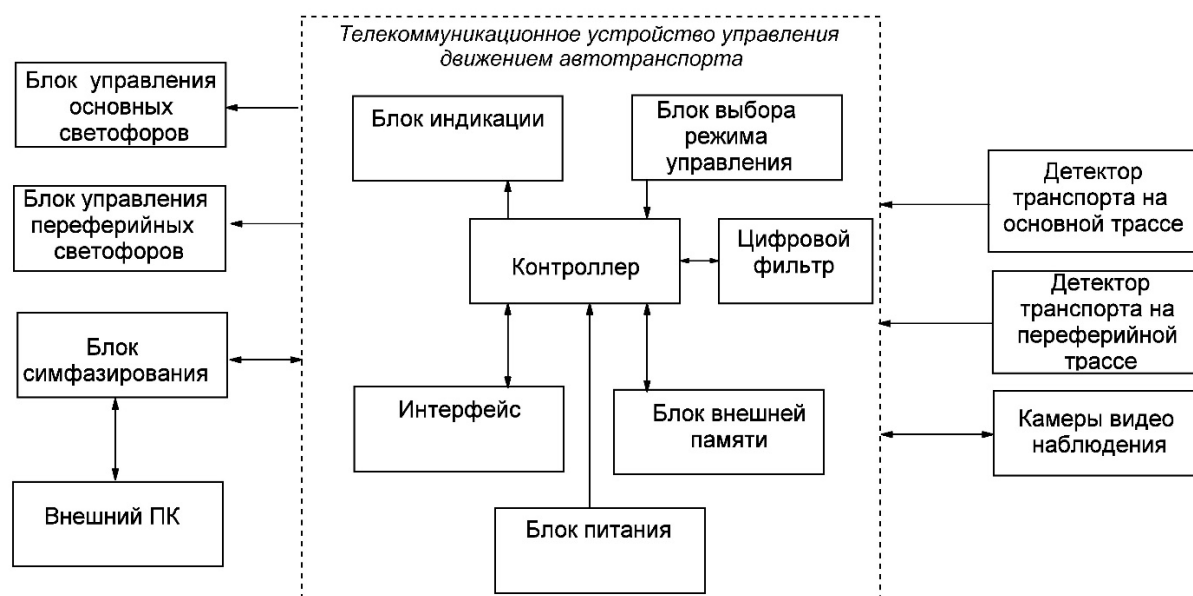


Рисунок 1. Структурная схема телекоммуникационного устройства управления движением автотранспорта

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.

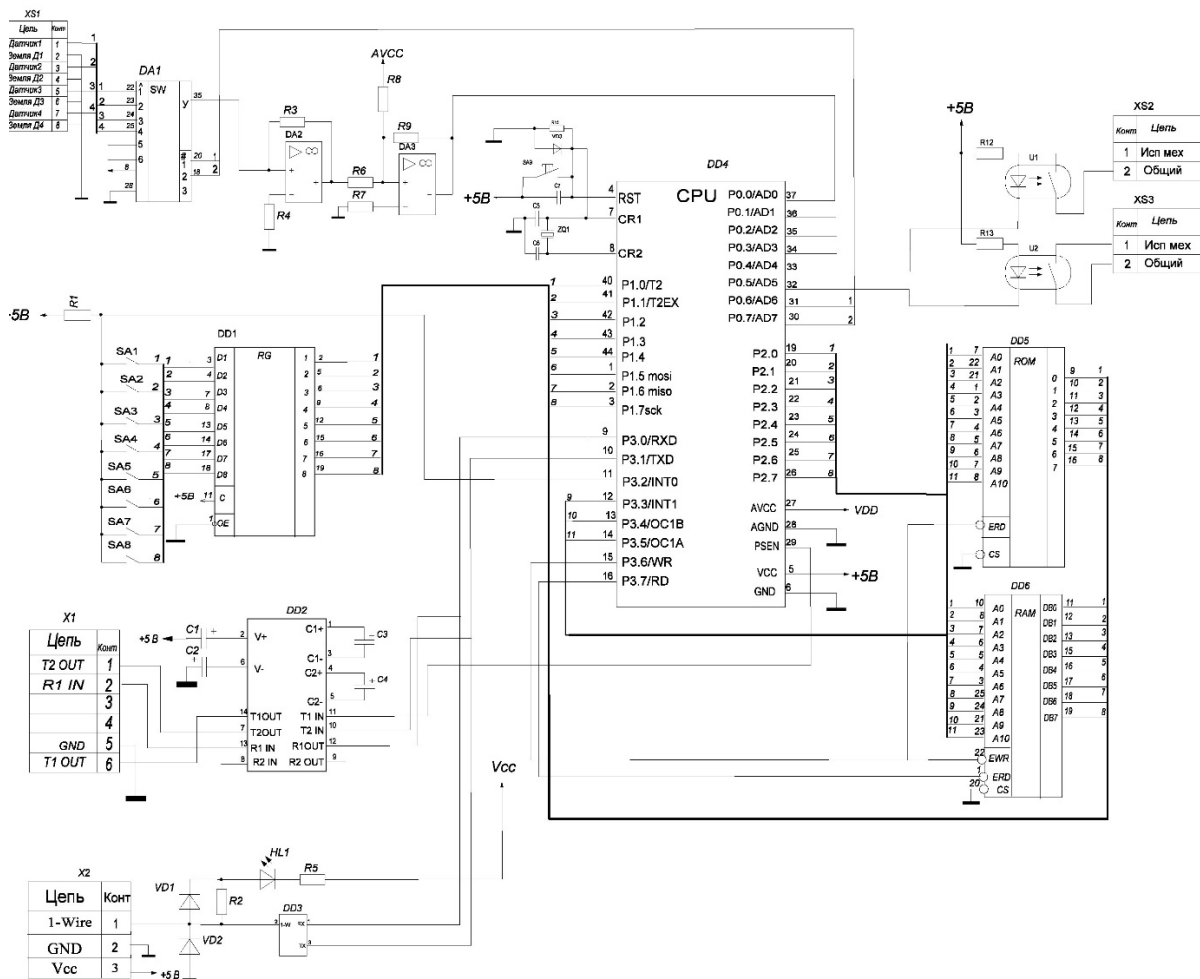


Рисунок 2. Электрическая принципиальная схема телекоммуникационного устройства управления движением автотранспорта

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 одиннадцати разрядную шину адреса и восьми разрядную 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/ [9]
8. 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: регулирующей 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 $t_{\text{зап}}$ 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

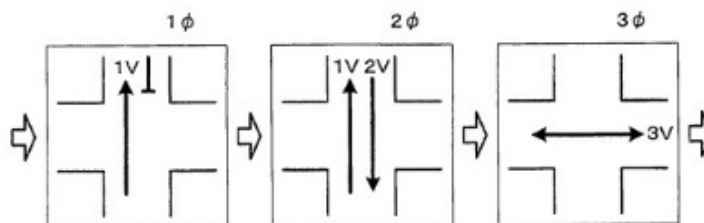
автотранспорта на длине участка дороги, занятой автотранспортом, для более точной оценки необходимого времени переключения сигналов светофора и тем самым более эффективного управления движением автотранспорта на перекрестке, снижение простоев транспорта, уменьшение расхода горючего и вредных выбросов 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;

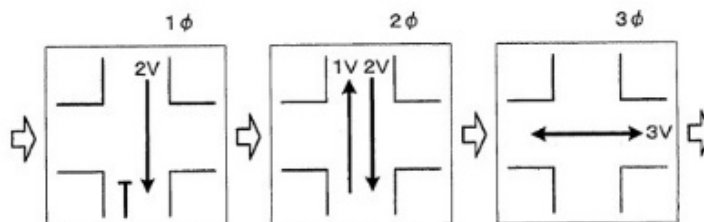
- устройство приема, усиления, цифровой фильтрации и обработки сигналов датчиков наблюдения;
- блок управления сигналами светофора (контроллер);
- центральные оси визирования датчиков наблюдения;
- устройство передачи информации на диспетчерский пункт;

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

(1) МОДЕЛЬ А УПРАВЛЕНИЯ



(2) МОДЕЛЬ В УПРАВЛЕНИЯ



(3) МОДЕЛЬ С УПРАВЛЕНИЯ

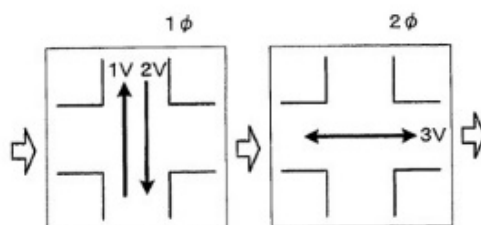


Рисунок 1 – Модели управления дорожными потоками

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.

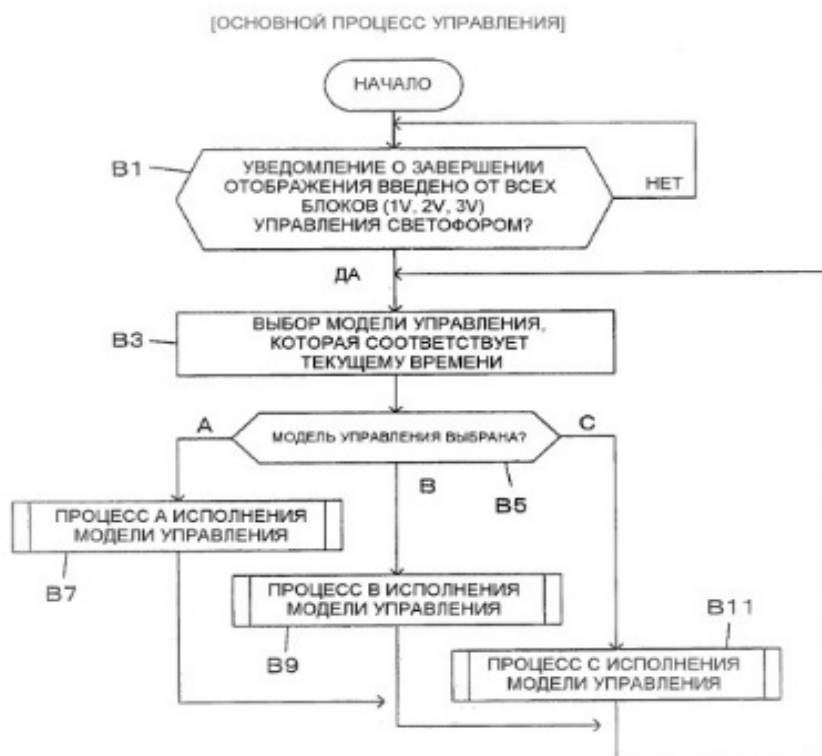


Рисунок 2 – Основной процесс управления движением автотранспорта

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.

НАУЧНЫЙ ОБОЗРЕВАТЕЛЬ

№ 12 (132), 2021 год

Уважаемые читатели!

Контакты авторов публикаций доступны в редакции журнала.
Электронная версия журнала размещена на сайте www.nauchoboz.ru.