

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ПРОФСОЮЗОВ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«АКАДЕМИЯ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ»

УРАЛЬСКИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)



XXVII международная  
молодежная научная конференция

**«РОССИЯ СЕГОДНЯ:  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО,  
ИНВЕСТИЦИИ, ПАРТНЕРСТВО.  
ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ»**

# **РОССИЯ СЕГОДНЯ: ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, ИНВЕСТИЦИИ, ПАРТНЕРСТВО. ВЗГЛЯД МОЛОДЫХ**

**28 апреля 2022 г.**

Статьи и тезисы докладов

XXVII международной  
молодежной научной конференции

УДК 338 (470+571) (06)  
ББК 65.9 (2Рос)  
Р76

Научный консультант –  
А. В. Власова, доктор исторических наук, доцент,  
главный научный сотрудник.

Рецензенты:

И. Ю. Нестеренко, кандидат экономических наук, доцент;  
А. В. Власова, доктор исторических наук, главный научный сотрудник.

Россия сегодня: предпринимательство, инвестиции, партнерство.  
Р76 Взгляд молодых: статьи и тезисы докладов XXVII международной  
молодежной научной конференции, Челябинск, 28 апреля 2022 г. /  
Акад. труда и соц. отношений, Урал. соц.-эконом. ин-т (фил.). – М.:  
ИИЦ АТиСО, 2022. – 410 с.

ISBN 978-5-93441-814-5

В сборнике представлены материалы XXVII международной  
молодежной научной конференции «Россия сегодня:  
предпринимательство, инвестиции, партнерство. Взгляд молодых»,  
состоявшейся 28 апреля 2022 года.

Предназначено специалистам, аспирантам, магистрантам,  
студентам вузов, всем, кто интересуется вопросами социально-  
экономического, политико-правового развития и духовно-  
нравственного состояния населения регионов и России в целом.

УДК 338 (470+571) (06)  
ББК 65.9 (2Рос)

ISBN 978-5-93441-814-5

© ОУП ВО «АТиСО», Уральский социально-  
экономический институт (филиал), 2022  
© Оформление ОУП ВО «АТиСО», 2022

# РАЗДЕЛ I

## ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

*В.В. Губина,  
МБОУ «СОШ 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – А.В. Власова, д.и.н., доцент*

### **ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА. ВИДЫ, ПРОБЛЕМЫ, ОСОБЕННОСТИ**

Сегодня для принятия эффективных управленческих решений собственникам и руководству предприятия часто требуется информация о стоимости бизнеса. В проведении оценочных работ заинтересованы и другие стороны: государственные структуры (контрольно-ревизионные и другие органы), кредитные организации, страховые компании, поставщики, инвесторы и акционеры. Повышение стоимости предприятия – один из показателей роста доходов его собственников. Поэтому периодическое проведение оценки стоимости бизнеса можно использовать для анализа эффективности управления предприятием.

Наиболее часто оценку бизнеса проводят в следующих случаях:

Продажа предприятия или его части, аренда, разработка инвестиционных проектов по развитию компании, переоценка основных фондов, и т. д.

При проведении оценки анализируются следующие показатели: производственные товарно-материальные запасы, в т.ч. незавершенное производство, основные производственные фонды, технический уровень производства, экономическая эффективность производства.

Оценка бизнеса – процедура добровольная, однако в некоторых ситуациях она обязательна: устав предприятия и свидетельство о его регистрации; перечень объектов недвижимости, основных средств, нематериальных активов, ценных бумаг, проспекты эмиссии, отчеты об итогах выпуска (в случае наличия); сведения о структуре предприятия и видах его деятельности; правоустанавливающие документы на недвижимое имущество организации.

В ходе работы над проектом мною был подготовлен бизнес-план кофейни с расчетами. Составляя финансовый план кофейни, нужно обращать внимание, что на сумму расходов на открытие влияет много факторов. Стоимость помещения зависит от локации, зарплата персонала от среднего уровня зарплат в городе, а также от количества сотрудников. Необходимо брать в расчет средние суммы, чтобы отчет был объективный.

Оценка стоимости предприятия (бизнеса) – это расчет и обоснование стоимости предприятия на определенную дату. Оценка стоимости бизнеса представляет собой целенаправленный упорядоченный процесс определения величины стоимости объекта в денежном выражении, с учетом влияющих на нее факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка.

Для определения стоимости предприятия (бизнеса) применяют специальные приемы и способы расчета, которые получили название методов оценки. Каждый метод

оценки предполагает анализ определенной информационной базы и соответствующий алгоритм расчета. Все методы оценки позволяют определить стоимость бизнеса на конкретную дату, все методы являются рыночными, так как учитывают сложившуюся рыночную конъюнктуру, ожидания инвесторов, риски, сопряженные с оцениваемым бизнесом, предполагаемую «реакцию» рынка при сделках с оцениваемым объектом.

*В.А. Гулькина,  
Уральский филиал ФГБОУВО «РГУП», г. Челябинск  
Научный руководитель – А.А. Усова, к.э.н., доцент*

### **ФОРМЫ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО–ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КРЕДИТНОГО КООПЕРАТИВА**

В современных условиях российской экономики возникает объективная необходимость уточнения термина «кредитный кооператив», так как существующий понятийный аппарат не совершенен, и это влияет на экономические условия осуществления деятельности организаций.

В ходе выполнения исследования была проанализирована деятельность кредитных кооперативов в современных условиях российской экономики. Установлено, что кредитные кооперативы в финансовой системе страны занимают обособленное место, так как они удовлетворяют финансовые потребности ограниченного круга лиц.

Положениями п.4. статьи 6 Федерального закона РФ от 18 июля 2009г. № 190-ФЗ «О кредитной кооперации» закрепляется порядок финансового нормирования балансовых показателей кредитного кооператива.

Данные положения, изложенные в законе, требуют некоторых уточнений, в части порядка исчисления отдельных финансовых нормативов.

Для оценки нормативных значений величины собственных оборотных средств кредитного кооператива предложена авторская методика оценки.

Величина собственных оборотных средств отражает превышение оборотных (текущих) активов над краткосрочными обязательствами (текущими пассивами) и свидетельствует о наличии запаса финансовой прочности, являющимся индикатором финансовой устойчивости кредитного кооператива.

Данные особенности указывают на тот факт, что в составе оборотных активов размещены собственные средства в размере как минимум суммы величин паевого и резервного фондов.

Таким образом, минимальная величина собственных оборотных средств рассчитывается по формуле, что проиллюстрировано в виде формулы:

$$COC_{\min} = TA - TP = \Phi_{\Pi} + \Phi_P, \text{ где}$$

$COC_{\min}$  – минимальная величина собственных оборотных средств, руб.

$TA$  – текущие активы, руб.

$TP$  – текущие пассивы, руб.

$\Phi_{П}$  – величина паевого фонда, руб.

$\Phi_{Р}$  – величина резервного фонда, руб.

Фактическая величина собственных оборотных средств может превышать установленный минимум в случае положительного финансового результата по основной уставной деятельности (или другим). При этом при оценке величины собственных оборотных средств важно также учитывать их критический уровень, который рассчитывается с учетом законодательно установленных минимумов на величину паевого и резервного фондов.

Таким образом, применение представленной методики расчета нормативных значений величины собственных оборотных средств, позволит кредитным кооперативам рационально формировать кредитно-инвестиционную политику, контролируя пределы допустимых изменений оборотного капитала, что в свою очередь способствует минимизации рисков основной деятельности.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О кредитной кооперации» от 18.07.2009 № 190-ФЗ (последняя редакция), от 18 июля 2009 года N 190-ФЗ.

2. Усова А.А. Нормативное регулирование финансово-экономических показателей кредитного кооператива // Социум и власть. 2015. № 4 (54). С. 103-107.

*А.Г. Данилюк,  
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТусО», г. Челябинск  
Научный руководитель – И.Ю. Нестеренко, к.э.н., доцент*

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Охрана окружающей природной среды является одной из актуальных проблем современности. Были проанализированы данные об объемах финансирования текущих затрат на охрану окружающей среды по данным Росстата по Челябинской области за период 2010–2020 гг. (см. табл.1, 2).

Таблица 1

Объемы и темпы роста текущих расходов на охрану окружающей среды  
в Челябинской области

Годы	Суммы затрат, тыс. руб	Годовые темпы роста (номинальные), в процентах	Индекс инфляции	Годовые темпы роста (реальные), в процентах
2010	6 590 180		108,78	
2011	8 050 024	122,15	106,1	115,13
2012	10 344 496	128,5	106,57	120,58
2013	10 110 834	97,74	106,47	91,8
2014	10 303 934	101,91	111,35	91,52
2015	10 369 223	100,63	112,91	89,13
2016	10 763 709	103,8	105,39	98,5

Годы	Суммы затрат, тыс. руб	Годовые темпы роста (номинальные), в процентах	Индекс инфляции	Годовые темпы роста (реальные), в процентах
2017	10 496 938	97,52	102,51	95,13
2018	12 989 539	123,75	104,26	118,69
2019	16 029 862	123,41	103,04	119,77
2020	17 612 778	109,87	104,91	104,73

За анализируемый период 2010–2020 гг. ежегодные объемы текущих расходов выросли в 2,7 раза. При этом уровень инфляции за 11 лет нарастающим итогом составил 84%. Таким образом, реальные темпы роста анализируемых расходов составили 145%.

Таблица 2

Структура текущих расходов на охрану окружающей среды  
в Челябинской области в 2020 году

Виды расходов	сумма, тыс. руб.	доля, %
на охрану атмосферного воздуха и предотвращение изменения климата	4132285	23,5
на сбор и очистку сточных вод	5967296	33,9
на обращение с отходами	5682517	32,3
на защиту и реабилитацию земель, поверхностных и подземных вод	724435	4,1
на защиту окружающей среды от шумового, вибрационного и других видов физического воздействия	16118	0,1
на сохранение биоразнообразия и охрану природных территорий	392	0,0
на обеспечение радиационной безопасности окружающей среды	881108	5,0
на научно-исследовательскую деятельность и разработки по снижению негативных антропогенных воздействий на окружающую среду	5133	0,02
на другие направления деятельности в сфере охраны окружающей среды	203494	1,12
Всего	17 612 778	100,0

В структуре текущих расходов на охрану окружающей среды наибольшие суммы направляются на сбор и очистку сточных вод (33,9% всех текущих расходов), на обращение с отходами (32,3%) и на охрану атмосферного воздуха и предотвращение изменения климата (23,5%).

На территории Челябинской области выделены 5 особо охраняемые природные территории (ООПТ) федерального значения и 151 – регионального. ООПТ федерального значения Челябинской области включают национальные парки: Зюраткуль, Таганай, заповедники Восточно-Уральский, Ильменский, Южно-Уральский. Общая площадь ООПТ Челябинской области с 2010 по 2020 год

увеличилась с 178792,0 га до 878832,5 га, т.е. в 4 раза. При этом объемы финансирования на их содержание увеличились в 4,2 раза.

Динамика объемов финансирования охраны окружающей среды в Челябинской области за последние годы свидетельствует о росте расходов на данную сферу.

Список литературы:

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 N 7-Ф.  
Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области – Режим доступа: <https://chelstat.gks.ru/> (дата обращения 20.04.2022).

*К.Р. Долгих,  
МОУ «СОШ №7», г. Копейск  
Научный руководитель – Е.П. Шевченко, учитель*

### **ПЕРСПЕКТИВНАЯ БИЗНЕС-ИДЕЯ: КАФЕ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ**

Любой бизнес всегда основывается на бизнес-идее. В отличие от мечты или мыслей о заработке на товаре или услугах, бизнес-идея – это продуманный алгоритм действий, это целый комплекс мероприятий, направленных на построение и продвижения бизнеса, получение стабильной прибыли. На основе продуманной бизнес-идеи составляется бизнес-план – основной документ, помогающий спланировать работу компании на ближайшее время.

Найти стоящую для реализации бизнес – идею в наше время не так-то просто. Для некоторых нужны чрезмерно большие инвестиции, другие рискуют оказаться невостребованными и убыточными. Одной из самых перспективных и быстроразвивающихся сфер бизнеса является общественное питание. Данная индустрия обладает динамично растущим оборотом, и в целом, положительной динамикой. Но если на рынке обычного общепита высокая конкуренция, то кафе здорового питания – низкоконтурная ниша с высокой доходностью. Такие заведения популярны в Европе и США, но в России их намного меньше, чем обычных кафе.

Здоровая пища – это то, что заботит людей любого поколения, пола и материального достатка. Открыть кафе и продавать людям здоровую пищу – идея правильная, но срок выхода на самоокупаемость у подобных кафе, как правило, значительный. К этому нужно быть готовыми не ждать скорой прибыли. Чтобы кафе окупилось как можно быстрее, следует выполнить несколько задач:

1. Проанализировать рынок, выбрать целевую аудиторию: необходимо помнить, что услуга достаточно специфическая, поэтому клиентами кафе будут не все подряд, а именно те люди, которые целенаправленно ищут подобные заведения – молодые девушки и женщины, которые следят за своим рационом, вегетарианцы, спортсмены, семьи, которые придерживаются здорового образа жизни.

2. Определение организационно-правовой формы, выбор системы налогообложения: это может быть ИП (самый быстрый и простой вариант) или ООО с упрощенной системой налогообложения.

3. Расчет бюджета, поиск финансов: в ход пойдут личные сбережения, инвестиции, кредиты из разных финансовых источников.

4. Разработка концепции кафе: начать бизнес проще всего на небольшом кафе со скромным меню, не стоит сразу гнаться за большим разнообразием. Можно предложить также еду на вынос, доставку.

5. Поиски аренда здания: лучше, если кафе здорового питания будет расположено неподалеку от тех мест, где собираются возможные посетители.

6. Дизайн-проект. Ремонт. Покупка мебели и оборудования.

7. Найм сотрудников: крайне важно привлечь к работе кафе не только хорошего повара, технолога, но и диетолога. При совместной работе они разработают малокалорийное и сытное меню, которое будет готовиться исключительно из экологически чистых и свежих продуктов.

8. Утверждение меню и заключение договора с поставщиками: ставку следует делать только на натуральные фермерские продукты и ориентироваться на блюда из свежих овощей и фруктов, бобовых, кисломолочные и молочные продукты, диетические кондитерские изделия.

9. Маркетинг: это может быть наружная реклама, раздача листовок, публикации в СМИ, реклама в соцсетях и интернете, создание своего сайта.

Идея для бизнеса – это только первый шаг, образ, контур и ориентир на пути к достижению цели. Если после окончания школы у меня возникнет мысль открыть свое собственное дело, то описанная выше бизнес-идея станет первой ступенькой к достижению моей цели и успеху моего предприятия.

*М.В. Кокорева,  
ОУВО «ЮУТУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Р.И. Гарипов, к.э.н.*

## **ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ЕАЭС: ОСНОВНЫЕ ИНТЕРЕСЫ**

Основными интересами Евразийской экономической интеграции являются решения по увеличению экспорта и импорта, повышение привлекательности проекта ЕАЭС и усиление переговорной позиции государств-членов, решение внутриэкономических проблем развития регионов Сибири и Дальнего Востока, а также совместные инновационные и инвестиционные проекты по повышению конкурентоспособности на внешних рынках (рис. 1).



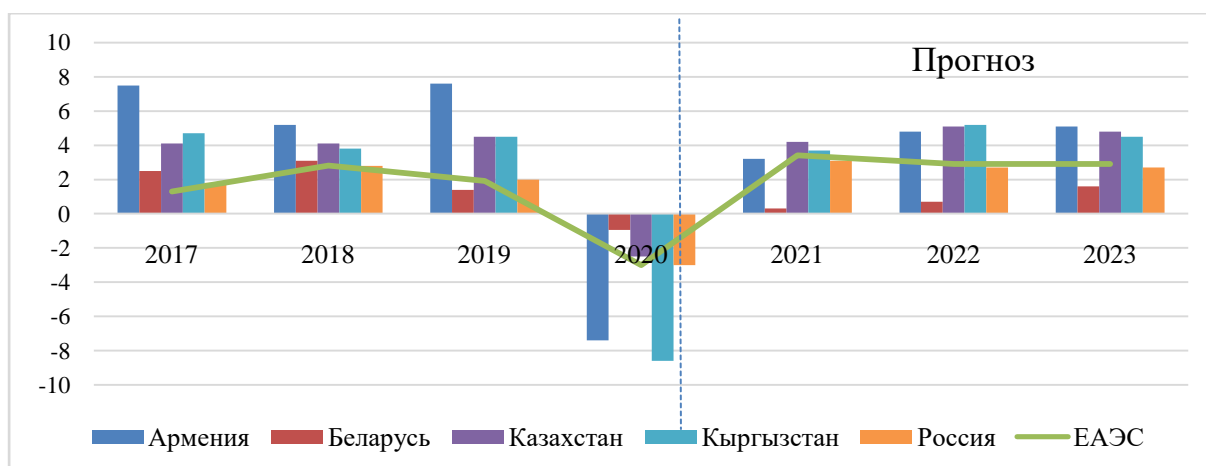


Рис. 1. Темпы прироста ВВП государств-членов ЕАЭС, %

Благодаря данным мерам транспортные коридоры государств-членов станут интересными для транзитных перевозок грузов и пассажиров. Всё это обеспечит значительные финансовые поступления в бюджеты государств-членов данного союза.

Также каждому участнику Евразийского экономического союза стоит обращать внимание на препятствия, которые затормаживают свободное перемещение лиц товаров и услуг, капитала и рабочей силы на территориях стран ЕАЭС.

На данный момент на территории Евразийского экономического союза действует 52 препятствия. Из общего количества препятствия насчитывается 36 ограничений и 16 барьеров.

Рассмотрев их в разрезе по странам, можно сказать, что некоторые препятствия действуют нескольких странах союза: Армения – 37, Беларусь – 41, Казахстан – 39, Киргизия – 40, Россия – 39 (рис. 2)



Рис. 2. Количество препятствий, применяемых каждым государством-членом.

Источник: составлено автором на основе данных ЕЭК.

В целях создания конкурентной среды необходимо постоянно вести деятельность по устранению препятствий, которые влияют на состояние внутреннего рынка услуг ЕАЭС. Это необходимо для того, чтобы увеличить рост экономик стран-членов Евразийского экономического союза и их экспортный потенциал.

Решение этих направлений обеспечит переход транспортно-логистической системы государств-членов данного союза на качественно новый уровень функционирования и создаст равные условия внешнеэкономической деятельности на Едином экономическом пространстве ЕАЭС.

*А. Комарийцева,  
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТусО», г. Челябинск  
Научный руководитель – И.Ю. Нестеренко, к.э.н., доцент*

## **ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ**

Платежный баланс – это статистический документ, в котором в систематизированном виде отражены все внешнеэкономические операции страны с другими государствами за определенный период времени. Платежный баланс характеризует соотношение платежей, поступающих в страну из-за границы, и платежей, произведенных ею за границей.

Традиционно платежный баланс России является положительным, что означает превышение притока финансовых ресурсов в результате международных финансовых операций над его оттоком. Положительное сальдо платежного баланса обеспечивается за счет положительного сальдо торгового баланса при отрицательном сальдо баланса услуг и баланса инвестиционных доходов.

Согласно опубликованной Банком России оценке платежного баланса за 2021 г. сальдо счета текущих операций достигло рекордного значения и составило 120,3 млрд долл., что в 3,3 раза выше аналогичного показателя за 2020 г. Торговый товарный баланс составил 185,9 млрд долл., на 98% превысив значение 2020 г. Определяющую роль в этом росте сыграло увеличение стоимостных объемов экспорта на 47%. Такой рост обусловлен главным образом ростом среднегодовой экспортной цены по основным позициям российского товарного экспорта. Улучшению товарного баланса при растущем экспорте способствовало значительно более умеренное наращивание импортных поставок: рост в 2021 г. на 27%. Наблюдалось также небольшое ухудшение баланса торговли услугами. Баланс инвестиционных доходов в 2021 г. изменился весьма существенно: он ухудшился на 7,5 млрд долл. [1].

Результаты введенных санкций в отношении России в феврале-марте 2022 года отразились на показателях платежного баланса. По предварительной оценке Банка России, профицит текущего счета платежного баланса Российской Федерации в январе-марте 2022 года достиг 58,2 миллиарда долларов США, укрепившись более чем в 2,5 раза по отношению к соответствующему периоду 2021 года. Положительное сальдо внешней торговли РФ в первом квартале выросло в 2,6 раза в годовом выражении и составило 66,3 миллиарда долларов. Такая динамика является следствием того, что при сохраняющихся объемах товарного экспорта резко сократились объемы импорта (примерно на 50%) – экспорт за январь-март составил 156,7 миллиарда долларов, импорт – 90,4 миллиарда долларов. Что же касается чистого оттока капитала из РФ в первом квартале 2022 года, то он составил 64,2 миллиарда долларов против 17,5 миллиарда долларов годом ранее. Таким образом, за

первый квартал 2022 года чистый отток капитала вырос в 3,7 раза в годовом выражении. Чистый отток капитала из России в 2021 году составил 72,6 миллиарда долларов [2].

По оценкам Института международных финансов (ИФ), профицит счета текущих операций России в 2022 году, вероятно, достигнет 200–240 миллиардов долларов, что является историческим максимумом [3].

Динамика экономических показателей России определяется в настоящее время, прежде всего, резким ростом геополитических рисков и ускорением оттока капитала из рублевых активов. В такой ситуации перспективы показателей платежного баланса на 2022 г. будут по-прежнему в значительной степени определяться геополитическими факторами.

#### Список литературы:

1. Показатели платежного баланса России – <https://cbr.ru/analytcs/dkp/bal/>
2. Центробанк оценил профицит текущего счета платежного баланса России – <https://1prime.ru/finance/20220411/836638901.html>
3. Экономисты прогнозируют исторический максимум профицита платежного баланса России в 2022 году – <https://www.bashinform.ru/news/economy/2022-04-04/ekonomisty-prognoziruyut-istoricheskiy-maksimum-profitsita-platezhnogo-balansa-rossii-v-2022-godu-2756269>

*С.А. Комиссарова,  
ОУ ВО «ЮУТУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Н.В. Сумина,  
доцент кафедры «Экономика и управление»*

### **КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ**

В последние годы компетентная модель управления персоналом в таможенных органах, основанная на обучении, развитии навыков и компетенций сотрудников, получила большую популярность и стала ключевой стратегией повышения эффективности и потенциала организаций. Преимущества внедрения компетентной модели проявляются в различных сферах – в подборе персонала, производительности труда и в обучении сотрудников.

В нашей реальности очень важна компетентная модель управления человеческими ресурсами, для успешного функционирования любой организации. Для того чтобы таможенники успешно выполняли свои задачи, компетенции должны сочетаться не только с профессиональными, но и с управленческими [1].

Профессиональные компетенции включают в себя: понимание таможенной деятельности; правильное оформление таможенных деклараций; контроль товаров; понимание функционирования таможенных процедур; таможенное расследование; таможенный тариф и классификация тарифов; определение таможенной стоимости и происхождения товаров; анализ рисков и др.

Управленческие компетенции предполагают, что это такие компетенции, которые особенно полезны для людей, выполняющих управленческие функции в таможенной администрации. К ним относятся: любые виды лидерства; управление процессами; стратегическое управление информационными технологиями и др.

Сотрудники таможенных органов должны достичь различных уровней владения профессиональными, оперативными и управленческими компетенциями в соответствии с их конкретной ролью, обязанностями, задачами в организации. Для обеспечения высоких стандартов таможенных услуг таможенные органы должны отвечать уровню динамично меняющихся условий при осуществлении контроля над защитой экономических, финансовых и социальных интересов таможни. Это требует, чтобы кадровый потенциал таможни постоянно обновляли и расширяли знания и навыки сотрудников. Один из способов сделать это – организовать для них учебные занятия. В экономике, основанной на знаниях, обучение должно быть непрерывным процессом. Систематическое обогащение знаний и новых навыков приносит пользу, как таможенным органам, так и сотрудникам таможенных органов. Преимущества обучения сотрудников находят свое выражение в повышении их профессиональных компетенций и квалификации, расширении возможностей для карьерного роста и в соответствии повышения функционирования таможенных органов [2].

Основываясь на всём выше сказанном, оценка результатов обучения обязательна в отношении приобретенных знаний и навыков в таможенных органах, по окончании базовых учебных курсов, организованных в рамках программ обучения. Исходя из выявленных сильных и слабых сторон процесса подготовки сотрудников таможенных органов, можно сформулировать следующие предложения по его совершенствованию.

#### Список литературы:

1. Алексеева, Е. В. Особенности кадровой политики и укрепление кадрового потенциала в таможенных органах / Е. В. Алексеева, М. Е. Ефремова // Вестник современных исследований. – 2018. – № 12.12(27). – С. 24-26. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36872571>- Дата обращения 25.01.2022.

2. Баранкова В.В. Сурник А.П. Понятие и содержание кадрового потенциала таможенных органов / В.В. Баранкова А.П. Сурник // Право. – 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-soderzhanie-kadrovogo-potentsiala-tamozhennyh-organov-1>. – Дата обращения 22.01.2022.

*К.Е. Лепезина,  
АНПОО «ЯГК», г. Якутск  
Научный руководитель – О.П. Бутырина,  
зав. экономическим отделением*

## ОБЪЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Бухгалтерский учет – это отражение финансовой и хозяйственной деятельности организации или фирмы с целью получения данных об их деятельности.

Цель бухгалтерского учета в отношении информации для внешних пользователей состоит в формировании данных, полезных руководству организации для принятия

управленческих решений. Речь идет о сведениях, представляемых внешним пользователям и дополнительных, необходимых для планирования, анализа, контроля, оценки финансового положения и финансовых результатов деятельности организации.

Объектами бухгалтерского учета являются активы, капитал, обязательства, доходы, расходы и хозяйственные операции, осуществляемые организацией в процессе ее деятельности.

Активы – хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем. По составу и характеру использования активы организации подразделяют на внеоборотные и оборотные.

Задачи бухгалтерского учёта решаются посредством различных способов и приемов, совокупность которых называется методом бухгалтерского учета. В бухгалтерском учете метод рассматривается как взаимосвязанное отражение, обобщение и соизмерение в денежном выражении фактов хозяйственной деятельности. Основными элементами метода бухгалтерского учета являются:

- документирование – письменное свидетельство о совершенной хозяйственной операции, придающее юридическую силу данным бухгалтерского учета;

- оценка – способ выражения денежных средств и их источников в денежном измерении;

- бухгалтерские счета – способ группировки текущего отражения имущества, обязательств и операций;

- двойная запись – взаимосвязанное отражение хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета, когда каждая операция одновременно записывается по дебету одного счета и кредиту другого счета на одинаковую сумму;

- инвентаризация – проверка наличия числящегося на балансе организации имущества, проводимая путем подсчета, описания, взвешивания, взаимной сверки, оценки выявленных средств, и сравнении полученных данных с данными бухгалтерского учета;

- калькулирование – исчисление себестоимости единицы продукции, работ, услуг в денежном выражении, то есть расчет себестоимости;

- бухгалтерский баланс – является источником информации и представляет собой способ экономической группировки имущества организации по составу, размещению и источникам формирования, выраженный в денежной оценке и составленный на определенную дату;

- бухгалтерская отчетность – совокупность показателей учета, отраженных в форме определенных таблиц и характеризующих движение имущества, обязательств и финансовое положение организаций за отчетный период.

Подводя итоги, следует отметить, что область применения бухгалтерского учета велика. Информация о бухгалтерском учете может предоставляться внутренним пользователям для составления отчетности о деятельности предприятия его акционерам или руководству.

*Н.Н. Максимова,  
ОУ ВО «ЮУТУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Р.И. Гарипов, к.э.н., доцент*

## **ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ НА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ**

Увеличение доли безналичных платежей, появление денежных суррогатов, стейблкойнов заставляют все больше стран задуматься о выпуске собственной цифровой национальной валюты. Не исключение и Россия. Так Центральным банком начата реализация проекта цифрового рубля. Но в связи с малоизученностью, его внедрение имеет как положительные моменты, так и риски.

Согласно мнениям экспертов, отраженных в Концепции цифрового рубля, влияние на денежную кредитную политику на первоначальном этапе отражается в следующем: на банки и размер их балансов; на формирование ставок по банковским кредитам и депозитам; на ключевую ставку; на ликвидность банковского сектора. Анализ некоторых гипотез позволит ответить на главный вопрос – является ли цифровой рубль существенным фактором, влияющим на условия проведения денежно-кредитной политики.

Авторами было проанализировано, что цифровой рубль частично заменит как наличные средства, так и безналичные. Данное проявление окажет влияние на балансы кредитных организаций: уменьшится объем остатков средств на счетах клиентов и одновременно сократится объем средств на корреспондентских счетах банков в Банке России. Как указывает Банк России, это повлечет негативное последствие в виде потери ликвидности банковского сектора. Однако такое мнение преувеличено, для этого представлено несколько опровержений. Во-первых, банки имеют возможность контролировать и восполнять свою ликвидность в виде сокращения объемов депозитов в Банке России, заимствовать ликвидность у Банка России по ставке, близкой к ключевой, поднять ставки, вплоть до уровня рыночных ставок по высоколиквидным пассивам, тем самым сдержав их переток в цифровой рубль. Во-вторых, переход депозитов в цифровые рубли будет постепенным, так как вкладчики предпочтут оставить свои сбережения на расчетных счетах, где они получают минимальный процентный доход. Кошелек с цифровыми рублями обладает нулевой процентной ставкой, так как находится во владении Центрального Банка, и его использование возможно только как средство платежа.

Изменение структуры балансов банков может спровоцировать снижение доходности банковского сектора (данные расчеты представлены в исследовании Банка России «Что изменится для банков и их клиентов с введением цифрового рубля»). Схожего мнения придерживаются эксперты Банка международных расчетов. В этом случае банки будут вынуждены поднять ставки по остаткам на зарплатных, расчетных и текущих счетах. По словам экспертов, В. Грищенко, А. Морозова и других, процесс формирования стоимости кредитов не изменится. В условиях конкуренции между банками и неизменности процентных ставок денежного рынка кредиты не должны стать дороже.

В долгосрочной перспективе внедрение ЦВЦБ имеют положительный прогноз относительно денежно-кредитной политики:

- ограничение рисков перераспределения средств;
- внедрение ЦВЦБ ограничит монопольную прибыль банков на рынке депозитов, побудив их больше кредитовать;
- доступность и охват финансовых услуг (например, в отдаленных и малонаселенных пунктах)
- укрепление позиций национальной валюты в международной финансовой системе, за счет запрета криптовалют и создание единой цифровой платежно-расчетной инфраструктуры (например, цифровой юань и рубль).

При этом для достижения положительного эффекта от внедрения цифрового рубля Центробанк должен иметь методы, инструменты и стратегии, сдерживающие влияние цифрового рубля на ДКП и инфляцию.

Таким образом, при правильном регулировании и внедрении дополнительных мер и инструментов, сокращающих риски цифрового рубля, его влияние на ДКП будет незначительным.

*М.О. Саломатова,  
ОУ ВО «ЮУТУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Р.И. Гарипов, к.э.н.*

## **ПРОБЛЕМА БЕЗОПАСНОСТИ ОНЛАЙН-ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМАХ**

В последнее время можно заметить, как в экономике набирает популярность тенденция пассивного дохода. Такой вид заработка на рынке принято считать инвестированием. Благодаря тому, что мир постоянно совершенствуется, а вместе с ним и другие отрасли экономики, то инвестировать стало в разы проще. В связи с этим на рынок вышла новая усовершенствованная экономическая модель, способная приумножить собственный капитал, – интернет-инвестиции.

Отмечая, что 2020 г. был непростым годом для всей мировой экономики, можно заметить, что данный удаленный эпидемиологический режим поспособствовал притоку новых инвесторов. Причина такого масштабного спроса кроется в том, что из-за низкой доходности банковских депозитов россияне стали инвестировать свои средства в ценные бумаги.

Так, по данным Центрального Банка РФ, за 2021 г. число клиентов выросло на 25% и составило 20,2 млн человек по сравнению с прошлым 2020 г., что является рекордным показателем для фондового рынка [1]. Данный показатель свидетельствует о том, что инвестированием занялись 22% экономически активного населения страны.

Причем большинство «новых инвесторов», по данным опроса исследования Аналитического центра НАФИ, проводимом в феврале 2021 г., не имеют практических навыков и достаточных финансовых знаний для работы на фондовом рынке. Только 19% участников опроса отметили, что много знают об операциях на фондовом рынке и

имеют глубокие знания, 60% – поверхностные знания и разбираются в теме в общих чертах, и 21% – совсем не разбираются в инвестициях [2].

При этом наибольший интерес к инвестициям проявляет молодежь в возрасте 18 – 24 лет, далее с возрастом интерес к актуальной теме снижается.

Таким образом, для приобретения финансовой грамотности и овладения фондового рынка, необходимо детально изучить сущность онлайн-инвестиций и разработать методику безопасного инвестирования в интернете для начинающих инвесторов.

Объект научного исследования: инвестирование в интернете.

Предмет научного исследования: социально-экономические отношения, возникающие между людьми в процессе инвестирования в сети.

Цель научного исследования заключается в том, чтобы детально проанализировать актуальность онлайн-инвестиций и разработать методику безопасного инвестирования в сети.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- изучить теоретические аспекты инвестиций в экономической системе;
- проанализировать инвестиционный рынок в интернете;
- оценить безопасность инвесторов в сети;
- разработать методику безопасного инвестирования в интернете.

В качестве методов исследования были использованы методы анализа и синтеза при работе с литературой, ряд эмпирических методов (дедукция, аналогия), метод системного подхода, графический и логический методы.

Теоретическая часть посвящена сущности интернет-инвестиций, практическая часть включает аналитическую часть работы.

Практическая значимость научно-исследовательской работы заключается в том, что содержащиеся в работе теоретические материалы, а также методику безопасного инвестирования в интернете, можно применять в качестве наглядного учебного пособия в деятельности преподавателей учебных заведений с целью формирования и повышения финансовой грамотности студентов.

В ходе исследования было выявлено, что в связи с развитием информационных технологий заниматься покупкой или продажей ценных бумаг в интернете стало в разы проще. Согласно отчету Центрального Банка РФ, «Портрет клиента российского брокера», сформированный за первое полугодие 2021 г., было выявлено, что клиенты предпочитают взаимодействовать с брокером через приложение для смартфона [3]. Причем данная альтернатива популярна у молодых людей в возрасте до 20 лет (86,1%) и от 20 – 30 лет (83,3%).

Онлайн-инвестиции – один из популярных современных видов пассивного дохода. При этом стоит отметить, что данный процесс не такой уж и легкий, как считают многие новички.

Суть нашей методики безопасного инвестирования в интернете заключается в том, чтобы сформировать у молодого поколения фундамент финансовой грамотности, который поможет им освоить фондовый рынок и детально разобраться в инвестициях.

Таким образом, онлайн-инвестиции – это реальный путь к большому пассивному доходу и реализации амбициозных проектов. Главное – изучить правила работы с



разными активами, составить грамотную стратегию и придерживаться её, отсекая эмоции. В долгосрочной перспективе такой подход позволит выйти на хороший доход.

Список литературы:

1. Количество инвесторов в России достигло рекордных 20,2 миллионов // Открытый журнал URL: <https://journal.open-broker.ru/research/kolichestvo-investorov-v-rossii-bet-rekordy/> (дата обращения: 17.03.2022).

2. Готовность к риску: у россиян вырос «аппетит» к инвестициям без должных знаний // Аналитический центр НАФИ URL: <https://nafi.ru/analytics/gotovnost-k-risku-u-rossiyan-vyros-appetit-k-investitsiyam-bez-dolznykh-znaniy/> (дата обращения: 11.09.2021).

3. Портрет клиента российского брокера // Центральный Банк РФ – URL: [http://cbr.ru/StaticHtml/File/131632/Portrait\\_client\\_broker.pdf](http://cbr.ru/StaticHtml/File/131632/Portrait_client_broker.pdf) (дата обращения: 17.01.2021).

*А.И. Саматова,  
ВИУ (филиал) РАНХиГС при Президенте РФ, г. Волгоград  
Научный руководитель – А.В. Евстратов, к.э.н., доцент*

## **АНАЛИЗ КОНЪЮНКТУРНЫХ ПАРАМЕТРОВ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА В 2018-2021 ГОДАХ**

Изучение развития российского фармрынка на протяжении многих лет сохраняет свою актуальность. В ходе анализа рынка фармацевтики Российской Федерации в статье были рассмотрены ёмкость фармрынка и его динамика, а также отмечена значимость изменений в регулировании обращения лекарственных препаратов.

Фармацевтический рынок по темпам среднегодового роста является динамично развивающимся рынком современной экономики [8]. Вызвано это потребностью населения в поддержании и улучшении своего здоровья. С целью обеспечения устойчивого развития фармрынка необходимо отслеживать динамику, определять проблемы и перспективы развития [7]. Более глубокому пониманию рыночной ситуации способствует конъюнктурный анализ российского фармрынка [9], и в то же время он позволяет обозначить основные направления государственной поддержки и регулирования данной сферы [4].

Серьёзные изменения в регулировании обращения ЛС, начатые в 2019 году, имеют большую важность [5]. Главным нововведением стала обязательная маркировка лекарственных средств с 1 июля 2020 года, которая даёт полную и точную статистику по лекарствам. Основываясь на данных системы маркировки «Честный знак», были выделены лидеры среди ЛС по объёму продаж [6]. Объём продаж этих ЛС составляет примерно 44 миллиардов рублей или 1,92% от общего стоимостного объёма за 2021 год. Всего было продано около 526,5 миллионов упаковок ЛС-лидеров за 2021 год, что составляет 9,46% от общего числа продаж.

По данным DSMGroup в 2021 году сильнее всего выросли закупки ЛС для лечебно-профилактических учреждений – до 586 млрд руб. (+47%) [1] в сравнении с 2020 годом. Причиной такого большого роста послужила закупка необходимых ЛС,

которые рекомендованы для лечения Covid-19. Без данного фактора, прирост приблизительно был бы равен 17%, в то время как, закупка обеспечила дополнительный прирост в размере 30%. По итогам 2021 года объём рынка достиг 2295 млрд руб. (без учёта вакцин против Covid-19). Динамика в стоимостном выражении составила 12,7%. С учётом финансирования коронавирусной вакцинации ёмкость превысила 2374 млрд руб. (+76,5% к 2020 году). Объём фармрынка на 2018 год составлял 1694 млрд руб., на 2019 – 1859 млрд руб., а на 2020 – 2037 млрд руб.

По результатам 2021 года ёмкость коммерческого рынка лекарственных препаратов составила приблизительно 4,56 млрд упаковок или 1166 млрд руб. При сравнении с 2020 годом объём продаж лекарств в упаковках сократился на 7,7%. В стоимостном выражении реализация выросла только на 3,4% сравнительно с предшествующим годом. Ёмкость госсектора ЛП выросла в стоимостном выражении на 33,1%, а объёмы продаж в упаковках увеличились лишь на 4,6% с 2020 года. Подобная низкая динамика в первую очередь определена высокими продажами марта 2020 года – на фоне роста курсов валют и введения ограничительных мер из-за пандемии Covid-19 спрос на лекарства оказался самым большим за последние 10 лет (+46,1% в руб. и +35,2% в упак.).

Таким образом, несмотря на общую положительную динамику фармрынка, в связи с резким ростом уровня продаж в 2020 году и дальнейшей его стабилизацией на уровне 2019 г., произошёл спад количества продаж лекарственных упаковок. Но, при этом объём продаж в стоимостном выражении увеличился, что может свидетельствовать о повышении цен на лекарственные препараты.

#### Список литературы:

3. Фармацевтический рынок России: 2021 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://dsm.ru/docs/Report2021RU.pdf> (дата обращения: 28.03.2022).
- Евстратов, А.В. Формирование структуры аптечного сегмента на фармацевтическом рынке Российской Федерации / А.В. Евстратов, М.Н. Казьмин, К.Н. Казьмин // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2018. – № 1(211). – С. 55-59.
2. Овод, А.И. Проблема импортозависимости на фармацевтическом рынке РФ / А.И. Овод, А.В. Евстратов, А.А. Мамаев // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2022. – № 3-1. – С. 99-105. – DOI 10.17513/vaael.2103.
3. Гончарова, А.Е. Конъюнктурный обзор развития фармацевтического рынка Российской Федерации в 2008-2015 годах / А.Е. Гончарова // Вопросы экономики и управления. – 2015. – № 2 (2). – С. 24-27.
4. С 1 июля цифровая маркировка лекарств стала обязательной [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://minzdrav.gov.ru/news/2020/07/01/14336-s-1-iyulya-tsifrovaya-markirovka-lekarstv-stala-obyazatelnoy> (дата обращения: 12.03.2022)
5. В ЦРПТ назвали самые популярные лекарства в России в 2021 году // Москва, РИА Новости. – 2021. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ria.ru/20211224/lekarstvo-1765262153.html> (дата обращения 13.03.2022)
6. Евстратов, А.В. Основные тенденции и перспективы развития фармацевтического рынка в Российской Федерации: монография / А.В.Евстратов. – Волгоград: Волгоградский государственный технический университет, 2018. – 192 с.
7. Бельских И.Е. Особенности российского фармацевтического рынка / И.Е. Бельских, С.В. Кулагина // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2010. – Т. 10. – № 13 (73). – С.56-66.

8. Евстратов, А.В. О формировании экспортной ориентации на российском фармацевтическом рынке / А.В. Евстратов, А.С. Дмитриев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2020. – № 7. – С. 25-35.

*В.А. Смакова,  
ОУ ВО «ЮУТУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Л.В. Сотникова, доцент*

### **САМОЗАНЯТОСТЬ: ПРАВОВОЙ АСПЕКТ К ВОПРОСУ О ТЕНЕВОЙ САМОЗАНЯТОСТИ**

К самостоятельно занятым относятся граждане, участвующие в общественно полезном труде, основанном на личной инициативе, самостоятельности и ответственности, которые получают трудовой доход от своей личной официально зарегистрированной под статусом «самозанятого» трудовой деятельности, при ведении которой нет работодателя и не привлекаются наемные работники по трудовым договорам, и их доходы облагаются налогом на профессиональный доход, если этот доход не превышает 2,4 миллиона рублей в год.

В соответствии с Федеральным законом от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» в четырех российских регионах – Москве, Московской и Калужской областях и в Республике Татарстан в 2019 году стартовал эксперимент по установлению специального налогового режима («НПД»). Режим был ориентирован на новую категорию налогоплательщиков – самозанятых. Эксперимент подразумевал, что эти лица должны уплачивать налоги за свою профессиональную деятельность, т.е. они должны работать сами на себя без найма у работодателя и без привлечения дополнительного наемного труда по трудовым договорам. Эксперимент был признан удачным и данный налоговый режим был распространен на всю территорию России.

Стать самозанятыми в 2022 году могут граждане Российской Федерации, а также некоторые иностранцы – граждане стран, которые входят в ЕАЭС. Сегодня по статистике официально зарегистрировавшихся на февраль 2022 более 4 млн человек.

Самозанятые граждане постепенно выходят из «тени» и работают официально, зарегистрировавшись в налоговых органах. Государство вводит для этого новые законы, а также проводит эксперименты (в виде мер различной социальной поддержки). Самозанятость приобретает всё большую популярность и становится стимулом работать самоорганизованно, легально. Кроме того, деятельность в качестве самозанятого признается деятельностью, дающей право на пенсионное обеспечение.

В настоящее время в России проводится «мягкая политика» регулирования деятельности самозанятых, как одно из условий, обеспечивающих экономический подъем. Она включает невысокую налоговую ставку, упрощенную регистрацию, совмещение нескольких видов деятельности, электронный документооборот, предоставление различных льгот от государства, введение инноваций и цифровых технологий в экономику (оплата онлайн, выход самозанятых из «тени» и легализация

своей деятельности); стремление компаний сократить расходы на рабочую силу, заменяя сотрудников из штата на самозанятых.

Положительное развитие института «самозанятости» видится в том, что данная категория лиц допускается к участию в госзакупках, а также в том, что самозанятые граждане создали свой профсоюз.

Тем не менее теневая самозанятость продолжает сохраняться, что свидетельствует о необходимости дальнейшей работы в области правового регулирования рассматриваемых отношений, а также создания условий, при которых оставаться в тени будет просто невыгодно. Полагаю, что важную роль для этого может сыграть мониторинг, который должен проводиться Минтрудом и создание реестра работодателей, уличенных в использовании труда нелегальных работников.

*Е.А. Соколова,  
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г. Челябинск  
Научный руководитель – И.Ю. Нестеренко, к.э.н., доцент*

## **КРЕДИТНЫЕ КАНИКУЛЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Современная экономика предусматривает активное участие государства как регулирующего и управляющего органа. Особенно актуальна роль государства в периоды экономических кризисов и шоковых ситуаций. Одним из оперативно принятых решений при обострении геополитических рисков в 2022 г. стало введение кредитных каникул для физических лиц [1].

Совокупная кредитная задолженность физических лиц перед российскими банками на 1 января 2022 г. достигла 25,1 трлн руб. Прирост совокупного портфеля за 2021 г. составил 5023,9 млрд руб., или 25,1%, что превышает годовые показатели прироста совокупных банковских активов (15,9%) и корпоративных кредитов (16,1%) [2]. При высоком уровне кредиторской задолженности физических лиц возможное снижение уровня занятости и доходов населения грозит массовым банкротством. С целью предотвращения такой ситуации и снижения социальной напряженности были введены кредитные каникулы. Кредитные каникулы – это льготный период кредитования, когда можно не осуществлять или сделать меньше ежемесячные платежи по займу. При этом не будет штрафных санкций и последствий для кредитной истории.

Получить послабления от банка смогут заёмщики, которые взяли кредит до 1 марта 2022 года. Оформить каникулы можно на потребительский кредит, автокредит, кредитную карту, ипотеку. Кредитные каникулы – это не прощение долгов. По возвращении с каникул заемщик сначала выплачивает долг по первоначальному графику, потом погашает пропущенные платежи. Кроме того, за льготный период начисляются проценты: по ипотеке – по условиям договора; по потребительским ссудам и кредитным картам – по ставке 2/3 от установленного ЦБ России среднерыночного значения полной стоимости кредита на остаток основного долга.

Перечень требований к заемщику включает следующие (все требования должны соблюдаться одновременно):

– доходы заемщика упали минимум на 30 % за месяц, предшествующий подаче заявки, по сравнению с прошлым годом;

– договор, по которому заемщик хочет получить каникулы, оформлен до 1 марта 2022 года;

– заемщик на момент подачи заявления не находится на ипотечных каникулах;

– полная сумма кредита (важно: не остаток по выплате!) меньше установленного лимита. Начальная сумма кредита не должна превышать: по автокредитам – 700 тыс. рублей; по потребкредитам – 300 тыс. рублей; по кредитным картам – 100 тыс. рублей. Лимиты по ипотеке разнятся в зависимости от региона. Так, по Москве лимит – 6 млн рублей, по Московской области, Санкт-Петербургу, регионам ДФО – 4 млн рублей, по остальным регионам РФ – 3 млн рублей.

Если заемщик не соответствует какому-либо из обязательных требований, кредитор вправе отказать в кредитных каникулах.

Кредитные каникулы являются частью проактивных действий государства по стабилизации макроэкономических условий и предупреждения негативных экономических и социальных процессов, в том числе в сфере финансового рынка.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 03.04.2020 № 106-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части особенностей изменения условий кредитного договора, договора займа».

2. Зубов С.А. Кредитование физических лиц в 2021 году // Мониторинг экономической ситуации в России. – 2022. – №4 (157). – С. 12-15.

*Г.М. Тарабукина,  
АНПО «ЯГК», г. Якутск*

*Научный руководитель – А.Д. Рабинович, преподаватель*

## **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ КОМПЕНСАЦИЙ**

Компенсационные выплаты по социальному обеспечению являются одной из разновидностей социального обеспечения граждан, которые заключаются в выплатах денежных сумм (периодических и однократных), которые явно выразили возмещения в случаях, предусмотренных существующим законодательством.

В отличие от пособий, вводимых законами РФ, эти выплаты могут устанавливаться и иными законодательными актами:

– указами Президента РФ;

– постановлениями Правительства РФ.

Компенсационные выплаты направлены на возмещение потерь дохода, возникающих при некоторых социальных обстоятельствах.

Компенсационные выплаты по видам можно разделить на предназначенные лицам:

– имеющим детей;

- ухаживающим за нетрудоспособным человеком;
- пострадавшим при техногенных авариях;
- обучающимся в учебном заведении;
- военнослужащим и членам их семей;
- оказавшимся вынужденно переселенными;
- ставшим инвалидами.

В связи с распространением коронавирусной инфекции дополнительные соц. выплаты были утверждены семьям с детьми, работникам медицинских организаций, работающих с коронавирусными больными, а также для соцработников.

Финансовое обеспечение деятельности организаций социального обслуживания субъекта Российской Федерации осуществляется в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации, а также за счет средств получателей социальных услуг при предоставлении социальных услуг за плату или частичную плату.

Уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный орган субъекта Российской Федерации вправе привлекать иные источники финансирования социального обслуживания, в том числе для реализации совместных проектов в данной сфере.

Компенсационная выплата не должна содержать каких-либо иных элементов (надбавок, повышений и др.), поскольку данные доплаты нивелируют признак компенсационности.

Признак компенсационности заключается в определенной зависимости компенсационного правоотношения от «первичного» материального правоотношения и в обязательном исчислении компенсационной выплаты из суммы объекта компенсации с целью восстановления имущественного положения гражданина. Считаю, что данные признаки не свойственны иным денежным видам социального обеспечения. Например, размеры пособий устанавливаются государством, как правило, исходя из значимости юридического факта, являющегося основанием для назначения пособия. Пенсия является сложной по своей структуре денежной выплатой, предусматривающей наличие надбавок, увеличений, повышений по различным основаниям. И хотя пособия и пенсии в целом восполняют возможный неполученный доход, они по своей сути не являются компенсационными выплатами.

*И.П. Шарова,  
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТусО», г. Челябинск  
Научный руководитель – Т.А. Жилина, к.э.н., доцент*

### **БЕЗРАБОТИЦА КАК СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Безработицей называется социально-экономическое явление, сущность которого заключается в том, что экономически активная часть населения не в состоянии найти себе работу.

К традиционным причинам безработицы относятся: высокая цена рабочей силы (зарплата), требуемая её продавцом, либо профсоюзом; низкая цена рабочей силы, устанавливаемая покупателем (работодатель); потеря работы (увольнение); изменения в демографической структуре населения, т.е. с ростом численности населения в трудоспособном возрасте возрастает вероятность безработицы; добровольный уход с работы; сезонные изменения в уровне производства в отдельных отраслях экономики.

Один из факторов безработицы связан с переменной спроса на товары и услуги, что ведет к соответствующим переменам в производстве: использование новых технологий, сокращение прежних производств, усовершенствование рабочих мест. Спад производства также может привести к безработице. Причинами появления спада являются сокращение производства и потребления товаров и услуг потребителями. Спад приводит к тому, что происходит увольнение сотрудников, ранее работавших на производстве.

К социальным последствиям безработицы относятся: повышение криминальности; повышение напряженности в обществе; рост душевных и физических заболеваний; уменьшение трудовой активности; рост ценности рабочего места; увеличения количества свободного времени; увеличение выбора рабочего места [1].

По данным Челябинскстата, в начале 2022 года основные показатели на рынке труда по сравнению с прошлым годом составляют: численность безработных составила более 17 тыс. чел.; уровень регистрируемой безработицы – 0,93 по сравнению с 2,19%; численность безработных граждан, состоящих на учете в органах службы занятости, по сравнению с численностью на начало года снизилась на 17,7%; по предоставленной работодателями в ОКУ ЦЗН информации на 01.04.2022 г. в 34 организациях области находились в неполной занятости 817 работников; коэффициент напряженности на рынке труда – 0,71 по сравнению с 1,46 незанятые на 1 вакансию.

Таким образом, на рынке труда Челябинской области наблюдается тенденция снижения, при этом усиление напряженности на рынке наблюдалось из-за второй волны пандемии коронавируса. Если ранее безработица показывала рост, связанный с повышенными пособиями для граждан, потерявших работу в период пандемии, то с сокращением выплат у безработицы наметилась тенденция снижения, служба занятости стала востребованной и граждане активно стали искать работу.

Эксперты отмечают, что востребованными на рынке труда являются низкоквалифицированные рабочие, инженеры и менеджеры по продажам. Более того, в Челябинск делают запросы на персонал-вахтовиков предприятия из других регионов России.

Для снижения уровня безработицы Центры занятости реализуют следующие мероприятия: переквалификация безработных; создание условий для внутренней миграции; помощь в трудоустройстве инвалидов и молодежи; содействие развитию малого бизнеса; специальные меры по снижению структурной и технологической безработицы; работа с психологом [2].

Список литературы:

1. «Экономика и бизнес» [Электронный ресурс] // URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/problema-bezrobotitsy-v-sovremennoy-rossii>.

2. Центр занятости населения (Государственные услуги) [Электронный ресурс] // URL: <http://chel.szn74.ru/htmlpages/Show/gosuslugi>.

*О.А. Шишкина,  
ОУ ВО «ЮУТУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Ю.В. Казаченок, к.п.н.*

## **КОНФЛИКТЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Конфликты идут рядом со всем периодом развития человеческой жизни. Они сопровождают человеческую цивилизацию с самого начала её появления. Каждый день, час и даже минуту ситуация в обществе, коллективе или группе, может поменяться в худшую сторону. Ссоры идут в одну ногу с жизнедеятельностью человека, каждая здоровая личность стремится к тому, чтобы жить без конфликтов с другими людьми. Однако, все люди разные, имеют разные взгляды на мир или какие-то ситуации, из-за этого существовать в социуме в бесконфликтном мире – невозможно. Поэтому, как раньше, так и сейчас очень актуально предотвращать, решать и делать анализ конфликтов.

Чтобы работа была слаженной в коллективе, а значит и в организации необходимо предполагать конфликтные ситуации и искоренять их на корню. Ведь если предоставить работнику приемлемые условия для выполнения своей работы, вслушиваться в пожелания или замечания своего коллектива и с уважением относиться к своим сотрудникам, то можно получить неплохую отдачу и интерес к работе со стороны подчиненных. Так же необходимо позаботиться о сплочении трудового коллектива. Самый хороший гарант слаженной и дружной работы – это устойчивые хорошие и бесконфликтные ситуации. Однако, стоит отметить, что как бы руководитель ни старался, создать полную идиллию, где не будет никаких ссор, споров и конфликтов, к сожалению, невозможно [1]. Рано или поздно недовольства и недопонимания все равно появятся, потому что все люди разные и каждый имеет свой взгляд на какую-либо ситуацию.

Однако, любой конфликт всё равно можно решить и к чему-то прийти. На этапе конфликтной ситуации, когда появляется ощущение, что конфликт неизбежен, лучше всего будет обратиться к третьему лицу и попросить совета, чтобы человек со стороны, который имеет беспристрастный взгляд, дал оценку вашего спора. Так появится возможность посмотреть на ситуацию со стороны [2].

В завершении сказанного выше, можно добавить, что хороший руководитель сумеет успешно справиться с конфликтами, если будет учитывать индивидуальные особенности каждого члена коллектива. Ну и так же не стоит забывать каждому из нас, что на работе нужно работать, а не дружить, соперничать и т.п. На первом месте должно стоять качество работы, а не то, кто больше повлиял на текущий рабочий процесс.

Список литературы:

1. Григорьева, Е.О. Конфликт: пути его разрешения /Е.О. Григорьева, В.А. Кричмар// Вестник науки. –2020. – №3(24). URL:



<https://cyberleninka.ru/article/n/konflikt-puti-ego-razresheniya> (дата обращения: 24.03.2022).

2. Журавлева, А.М. Языковые конфликты и пути их решения /А.М. Журавлева // Исторический журнал: научные исследования. – 2017. – №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/yazykovye-konflikty-i-puti-ih-resheniya-opyt-shveytsarii> (дата обращения: 23.03.2022).

## РАЗДЕЛ II.

### РОЛЬ МОЛОДЕЖИ В ПРОФСОЮЗНОМ ДВИЖЕНИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИИ

*Е.Г. Володин,  
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г. Челябинск  
Научный руководитель – Ю.Н. Кулакова, д.э.н., доцент*

#### ПРОФСОЮЗНЫЙ КОНТРОЛЬ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ТРЕБОВАНИЙ ОХРАНЫ ТРУДА

Профсоюзный контроль за соблюдением требований охраны труда является неотъемлемой частью развития социального партнерства в сфере труда. Статья 370 Трудового Кодекса РФ закрепляет право профессиональных союзов на осуществление контроля за соблюдением трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, выполнением условий коллективных договоров, соглашений [1].

Федеральный закон от 12.01.1996 N10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» дает право осуществлять профсоюзный контроль за состоянием охраны труда и окружающей среды через свои органы, уполномоченных (доверенных) лиц по охране труда [2].

Однако в этих нормативных актах отсутствует информация, в какое время, за чей счет будет осуществляться указанная деятельность, как сделать эффективным использование предоставленных законом возможностей.

Примером решения этой проблемы является «Коллективный договор на 2021–2023 годы ООО «Объединённая Сервисная Компания» (ООО «ОСК»), г. Магнитогорск. В этом документе разработчиками на основании коллективных слушаний и предложений трудовых коллективов были внесены:

– «Положение об уполномоченном по охране труда первичной профсоюзной организации Группы ПАО Магнитогорский металлургический комбинат Горно-металлургического профсоюза России» с определением количества времени, необходимого для выполнения общественных обязанностей, и его оплаты;

– обязанность ежеквартально по представлению профсоюзного комитета уполномоченным по охране труда выплачивать премию на условиях, установленных Порядком действий уполномоченных по охране труда в структурных подразделениях ООО «ОСК» [3].

Кроме того, был принят «Порядок действий уполномоченных по охране труда», который определил наличие согласованного с работодателем графика обходов рабочих мест, санитарно-бытовых помещений, прилегающей территории на предмет выявления несоответствий и нарушений норм охраны труда в структурных подразделениях ООО «ОСК». Этот документ установил определение минимального участия уполномоченных (доверенных) лиц по охране труда в выявлении нарушений требований охраны труда в отведенное Коллективным договором время (1 замечание в неделю, 12 замечаний в квартал).

Принятие этих документов позволяет оценить результаты деятельности общественного контроля на предприятии, прогнозируемо снижать риски возникновения инцидентов, получения травм, профессиональных заболеваний, нарушений норм гигиены работников, способствует повышению удовлетворенности трудом и снижению социальной напряженности в коллективе.

Оценка выявленных несоответствий на территории структурных подразделений ООО «ОСК» позволяет интегрировать их в «шкалу взысканий» в соответствии с КоАП РФ [4], открывает возможность оценить риски предприятия, материальные и имиджевые потери в деятельности, направленной на сохранение жизни и здоровья работника. Позволяет направить внутренние инвестиции на комплексный подход в решении выявленных проблем, на разработку дополнений в предстоящие коллективные договоры, на дальнейшее развитие системы по осуществлению общественного контроля за соблюдением требований охраны труда в структурных подразделениях ООО «ОСК».

#### Список литературы:

1. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 25.02.2022).
2. Федеральный закон от 12.01.1996 N 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» (ред. от 21.12.2021).
3. Коллективный договор ООО «ОСК» на 2021-2023 годы. – [Электронный ресурс]. – <http://www.profkom.mmk.ru/upload/medialibrary/2de/>.
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 06.03.2022).

*А.И. Пьянзина,  
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г. Челябинск  
Научный руководитель – Л.М. Спирина, к.п.н., доцент*

### **НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОФСОЮЗОВ В РЕШЕНИИ ВОПРОСОВ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ**

Молодежь – объект особого внимания государства и его социально-экономической политики, так как она является ресурсом общества, который позволит не только сохранить и развить интеллектуальный и профессиональный потенциал, но и обеспечить достойное будущее России. В современном обществе молодежь представляет собой одну из наиболее активных групп, которая характеризуется определенным возрастом от 14 до 35 лет, а также своим социальным статусом, отношением к деятельности различных институтов гражданского общества. Во все времена своей деятельности профсоюзы обращали самое пристальное внимание на проблемы молодежи такие как:

- 1) Дискриминация в оплате труда;
- 2) Высокий удельный вес среди безработных;
- 3) Получение качественного и доступного образования;

4) Диспропорция между потребностями рынка труда и структурой специальностей, по которым ведется подготовка в образовательных учреждениях.

Рассматривая проблемы занятости молодежи, обратимся к концепции молодежной политики ФНПР, которая гласит: «Главной целью молодежной политики ФНПР является организация деятельности Федерации и ее членских организаций по защите социально-экономических прав работающей и учащейся молодежи, привлечение ее в ряды профсоюзов, подготовка и пополнение профсоюзного актива молодыми людьми» [1].

Проблема взаимоотношения рынка труда и молодежи указывает, что отношения между ними противоречивы: с одной стороны, наблюдается дефицит молодых, с другой – среди них большая безработица, потому что выпускники не отвечают актуальным потребностям работодателей. Профессиональные союзы видят решение этой проблемы в сотрудничестве образовательных учреждений с предприятиями и организациями региона. Это могло бы существенно поднять качество подготовки выпускников, их востребованность и конкурентоспособность на рынке труда.

Другая проблема незанятости молодежи на рынке труда состоит в том, что у молодежного рынка труда свои особенности. Молодежная незанятость остается одной из острейших проблем в современной России. Среди причин мы выделим две основные:

1. Работодатели не просчитывают, сколько и каких специалистов им потребуется на год, поэтому они не могут гарантировать работу по специальности слишком большому количеству выпускников.

2. Рыночные отношения основаны на принципе купли-продажи, и знания и опыт тоже становятся товаром. Поэтому покупатель, в данном случае владелец какой-либо фирмы, предпочтет более опытного и квалифицированного специалиста, нежели только что вышедшего из стен учебного заведения.

По данным Росстат: численность безработных в возрасте 15 лет и старше в Челябинской области на 2021 год составила 91,5 тыс. чел. [2]. В качестве решения проблемы предлагается «квотирование рабочих мест для выпускников. Также возможен вариант использования налоговых льгот, когда нанимателям будет выгодно принимать выпускников на работу.

Для решения проблем молодежи в сфере труда мы считаем, что необходимо использовать рекомендации ФНПР: содействовать наиболее полной реализации интеллектуального потенциала молодежи в кадровой политике профсоюзов, а также формирование у молодежи ответственной гражданской позиции, патриотизма, чувства гордости за свою профессию [1].

Список литературы:

1. ФНПР, концепция молодежной политики ФНПР [Электронный ресурс]. – URL: <https://fnpr.ru/documents/dokumenty-federatsii/kontseptsiya-molodezhnoy-politiki-fnpr.html>; Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: [https://rosstat.gov.ru/labour\\_force?print=1](https://rosstat.gov.ru/labour_force?print=1).

## РАЗДЕЛ III. ПРИКЛАДНАЯ ИНФОРМАТИКА

*Е.А. Ампилова,  
ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России, г. Челябинск  
Научный руководитель – И.В. Сафронова, к.т.н., доцент*

### АНАЛИЗ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ПО ВЫНАШИВАНИЮ БЕРЕМЕННОСТИ

Процесс вынашивания беременности и рождение ребенка – важные этапы в жизни женщины. Изменение физического и психического состояния, мониторинг состояния в этот период вызывают множество вопросов, ответы на которые не всегда можно получить оперативно.

Цель нашего анализа – найти приложение по вынашиванию беременности, максимально удобного и функционального для учета самочувствия пациентки, динамики развития беременности, определения медицинских параметров (срока беременности, веса плода и т.п.) и поставить задачу для разработки более полного.

Были изучены мобильные приложения из магазина мобильных приложений Google PlayStore, лучшие из них были установлены и протестированы (рис. 1). Основные функции, имеющиеся в подавляющем большинстве приложений и представляющие интерес для врача, являются счетчик толчков, счетчик шевелений, таймер схваток и динамика изменения веса. В приложениях «Моя беременность», «Календарь беременности», «Беременность», «Stork» есть списки дел по триместрам (или отметки в календаре), включающие необходимые анализы и обследования пациентки. Приложения «Беременность+» и «Беременность» включают в свой функционал план родов, которые устанавливает пациентка, что облегчает принятие родов.

Большинство функций, необходимых для комфортного ведения беременности со стороны врача, отсутствуют. Поэтому хотелось бы увидеть на рынке приложений мобильное приложение, обладающее следующими возможностями: основа приложения – календарь с возможностью каждый день отмечать свое самочувствие (давление утреннее и вечернее, наличие отеков, тошноты, качество сна, активность ребенка, общее самочувствие беременной), включены счетчик шевелений и толчков, таймер схваток, динамика изменения веса, акушерские калькуляторы для вычисления сроков беременности, сроков декретного отпуска, предполагаемой массы плода, данных по шкале Бишопа и др. Приложение должно быть доступно и пациентке, и врачу для оперативного обмена нужной информацией, возможность дублирования приложения в формате web-версий (аналогично Telegram или WatsApp) для более комфортного использования функционала калькуляторов врачом на рабочем месте.



Рис. 1. Анализируемые мобильные приложения

Безусловно, данное приложение потребует больших финансовых вложений и много времени на заработок командой специалистов, но цель оправдывает средства, так как такое приложение будет незаменимо для практикующего акушера-гинеколога и облегчит ведение беременности. Выпуск данного приложения желателен с поддержкой Министерства Здравоохранения РФ для возможности бесплатного использования приложения пациентами и врачами, с целью распространения эффективной и современной методики ведения беременности специалистами.

*Д.В. Баринов,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научные руководители – Ю.В. Корчемкина, ст. преподаватель,  
Н.В. Мамылина, д.б.н., доцент*

### **СИСТЕМА ОНЛАЙН-ТЕСТИРОВАНИЯ КАК СРЕДСТВО ОБУЧЕНИЯ ПРЕДМЕТУ «ТЕХНОЛОГИЯ» В ШКОЛЕ**

Предметная сфера «Технология» представляет собой ядро, организующее вхождение в мир технологий, в том числе: коммуникационных, когнитивных, материальных, информационных и социальных. В рамках освоения предметной области «Технология» происходит усвоение базовых навыков работы с современным

технологичным оборудованием, исследование современных технологий, знакомство с миром профессий, самоопределение и ориентация обучающихся на деятельность в различных социальных сферах, поддерживается преемственность перехода обучающихся от общего образования к среднему профессиональному, высшему образованию и трудовой деятельности. Для инновационной экономики одинаково важны как высокий уровень владения современными технологиями, так и способность осваивать новые и разрабатывать несуществующие еще сегодня технологии.

Область технологии является метапредметной и связывает в себе такие дисциплины как физика с её разделами (механика, электрорадиотехника, сопротивление материалов, инженерия и др.), химия (химия тканей и химические основы пищевой промышленности), экономика, так как, изучая технологию, мы рассматриваем проблему, как эффективно использовать материалы и рационально затрачивать энергоресурсы. Эта же область глубоко связана с экологией, так как, соблюдая экономическую выгоду при изготовлении изделий, не стоит забывать и о защите окружающей среды.

Как мы видим, технология достаточно сложный предмет для изучения, постоянно развивающийся, глубоко и тесно связанный с другими предметными областями. Поэтому в процессе обучения предмету «Технология» часто приходится актуализировать знания по другим предметам. Для этого мы предлагаем использовать интерактивное компьютерное тестирование, причём не только для диагностики, но и как средство обучения. Для создания таких тестов нами использованы онлайн-сервисы.

Продемонстрируем на примере теста, предназначенного для повторения и актуализации знаний по физике (рис. 1).

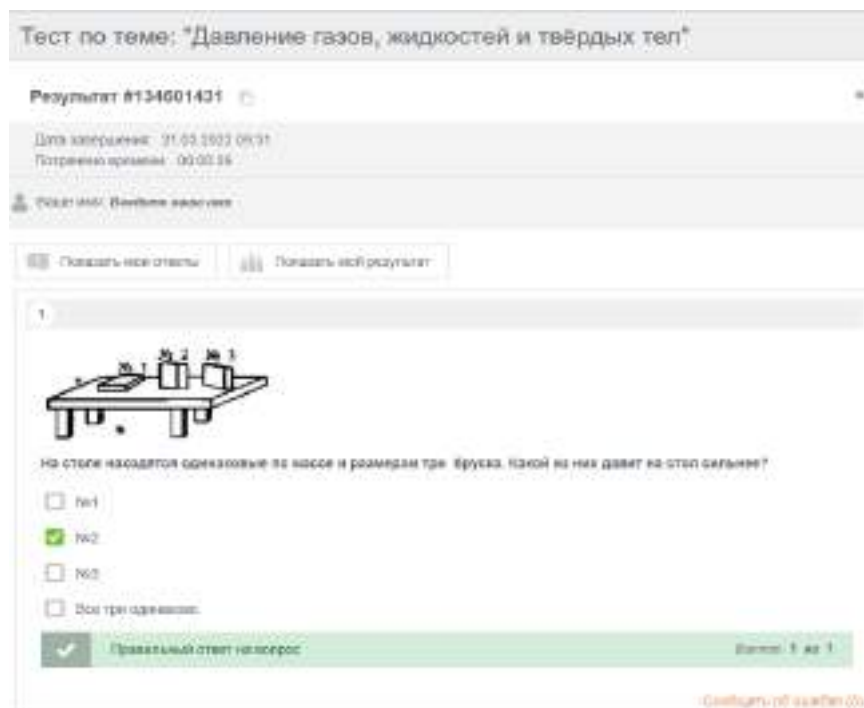


Рис. 1. Примеры вопросов теста для актуализации знаний по физике

*Д.С. Бурцева,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научные руководители – Ю.В. Корчемкина, ст. преподаватель,  
Н.В. Мамылина, д.б.н., доцент*

## ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИНТЕРАКТИВНЫХ ОНЛАЙН-КВЕСТОВ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ

Современный мир постоянно меняется, затрагивая разные сферы жизни. Это касается и образовательной среды, которая также с каждым годом совершенствуется. Одной из особенностей образования является цифровизация, которая ориентирует людей на развитие и совершенствование своих знаний, умений и навыков. Таким



образом, в настоящее время происходит адаптация системы образования и внедрение цифровых технологий в учебную деятельность.

Следовательно, целью нашего исследования является анализ цифровых технологий для применения на уроках в начальной школе.

Одним из элементов цифровизации образования является цифровая грамотность. Цифровая грамотность – главный приоритет образования, это способность использовать информацию с помощью цифровых технологий, применяя компьютерное программирование, графические техники визуализации, компьютерную графику, поиск и обмен информацией, коммуникацию с другими обучающимися.

В последнее время активно реализуется процесс создания и применения открытых онлайн ресурсов, начиная от отдельных заданий, тестов до полномасштабных курсов по формированию необходимых компетенций.

Использование технологий интерактивных онлайн-квестов позволяет решить следующие задачи: повысить мотивацию к учебной деятельности, улучшить учебные достижения, решать творческие задачи, оптимизировать учебную деятельность.

«Квестодел – конструктор квестов» открывает возможность создания интересных и увлекательных заданий. Простая инструкция позволяет быстро рассмотреть особенности ресурса. На любую выбранную тему автоматически создаются задания разных видов: ребус, лабиринт, кроссворд и другие. Наглядно примеры работы электронного ресурса «Квестодел – конструктор квестов» представлены на рисунках 1 и 2.



Рис. 1. Первый пример работы ресурса «Квестодел – конструктор квестов»



Рис. 2. Второй пример работы ресурса «Квестодел – конструктор квестов»

Таким образом, можно сделать вывод, что цифровизация оказывает влияние на все сферы жизни человека. В образовательной среде использование цифровых технологий повышает мотивацию учащихся к учебной деятельности. Интересные задания помогают детям лучше усваивать новую информацию, развивать и совершенствовать навыки и умения.

*Т.И. Бухарина,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научные руководители – Ю.В. Корчемкина, ст. преподаватель,  
Н.В. Мамылина, д.б.н., доцент*

### **ИНТЕРАКТИВНЫЙ ИГРОВОЙ ТЕСТ КАК ФОРМА ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ СРЕДНЕГО ШКОЛЬНОГО ЗВЕНА ПО ТЕМЕ «СЕРВИРОВКА СТОЛА»**

В современном мире следует уделять внимание гаджетам и использовать их в образовательных целях. Этот прием повысит мотивацию у школьников, а если использовать так же игровые методы вместо обычных тестов, то обучение для учеников станет намного проще.

Игра, по определению психологов-педагогов, является важным средством формирования ценностных ориентаций, деятельностью, в процессе которой более успешно происходит усвоение учащимися нравственных форм поведения, развитие творческих сил, воображения, фантазии, эстетических чувств. Эта форма деятельности дает учащимся возможность общаться, проявляя при этом те качества, которые не доступны им в повседневной школьной жизни.

Интерактивные игровые тесты для повторения и проверки знаний учащихся одни из самых удобных игровых форм. Данную форму можно использовать на разных этапах урока. В начале урока чтобы логически перейти к теме урока и начать изучение нового материала. Или же использовать как средство для закрепления пройденной темы, как домашнее задание и для повторения.

На уроки технологии важно проверять усвоенные знания, особенно те темы, которые научат обучающихся правильному поведению. Так как сейчас обучающиеся стремятся получить и использовать знания посредством гаджетов, то данная форма проверки знаний будет для них актуальной.

Мы разработали интерактивный тест (рис. 1) на электронном сервисе Firebox, направленный на обучение и проверку знаний. Тест состоит из 10 вопросов разного типа и уровня сложности на тему «Сервировка стола», которая изучается на уроке по предмету «Технология» в разделе «Кулинария». В конце решения интерактивного теста у ученика отображается количество набранных баллов за тест, так же данная информация предоставляется преподавателю в личном кабинете. Кроме того, после ответа на каждый вопрос обучающийся получает пояснение, верен ли ответ и почему. По результатам теста преподаватель может проверить насколько хорошо был усвоен материал и использовать данные для выставления оценки по данной теме.

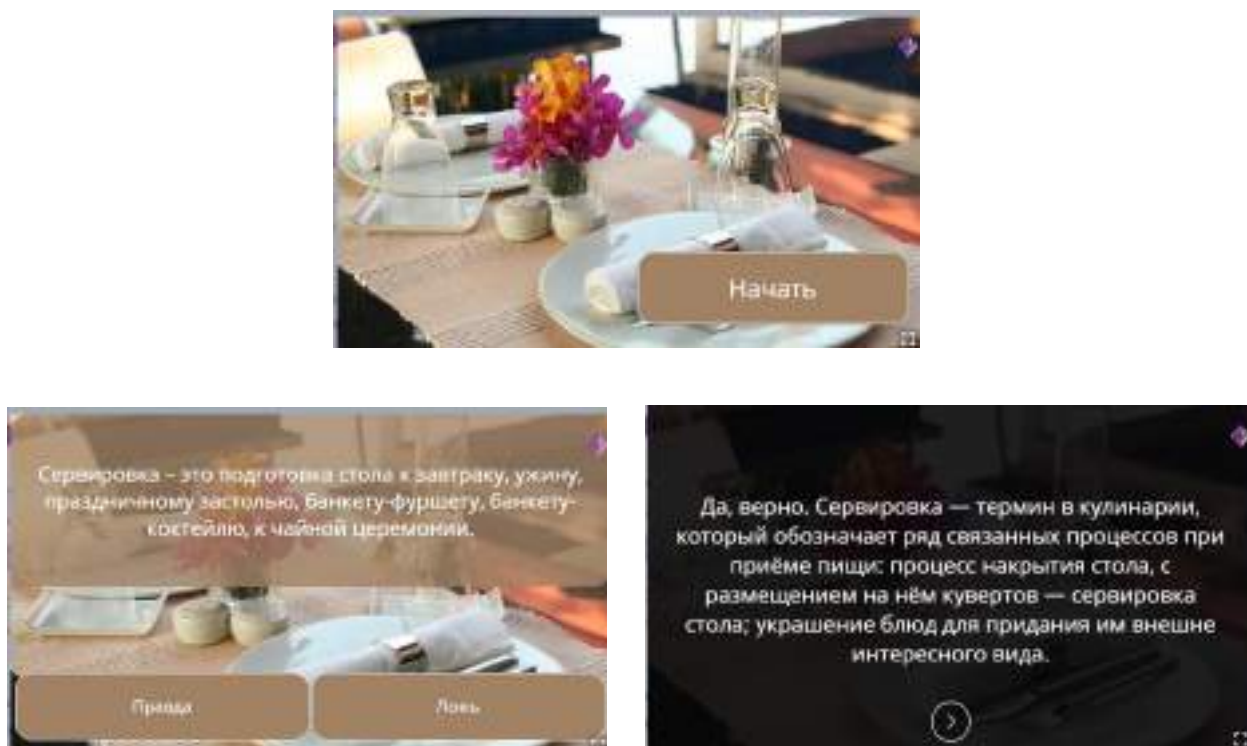


Рис. 1. Тест по теме «Сервировка стола»

*Ф.В. Бухтояров,  
ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России, г. Челябинск  
Научный руководитель – И.В. Сафронова, к.т.н., доцент*

### АНАЛИЗ МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ «MEDSCAPE»

В XXI веке ключевой и наиболее используемой площадкой являются мобильные устройства, которые содержат множество приложений для работы развлечения, общения и т.д.

Использование мобильных приложений для профессиональной деятельности сегодня уже не редкость, а норма жизни. Врачи в своей деятельности используют мобильные приложения для получения справочной информации, поддержания своего профессионального уровня и т.д.

В настоящее время медицинские приложения можно разделить на три категории: медицинские справочники, профессиональные сообщества и запись к врачу.

В рамках работы проанализирована работа одного из самых популярных мобильных приложений Medscape – универсальный медицинский справочник, включающий оригинальные статьи различной тематики, новости из мира медицины, аннотации к лекарственным препаратам, тесты на их совместимость и т.д.

Наиболее важными разделами приложения являются (рис. 1):

1. Лекарственные препараты (информация о более 10000 лекарственных препаратов в соответствии с международным стандартом и включает в себя следующие пункты: класс, дозировки и показания, действующие вещества, фармакологические

эффекты, особенности лечения при беременности, а также фотографии упаковок и внешний вид самого вещества).

2. Лечебные процедуры (информация о всех лечебно-диагностических манипуляциях с возможностью выбора органа или системы органов, в отношении которых планируется лечение (или диагностика) и соответствующих манипуляций, к которым прилагаются подробные описания.

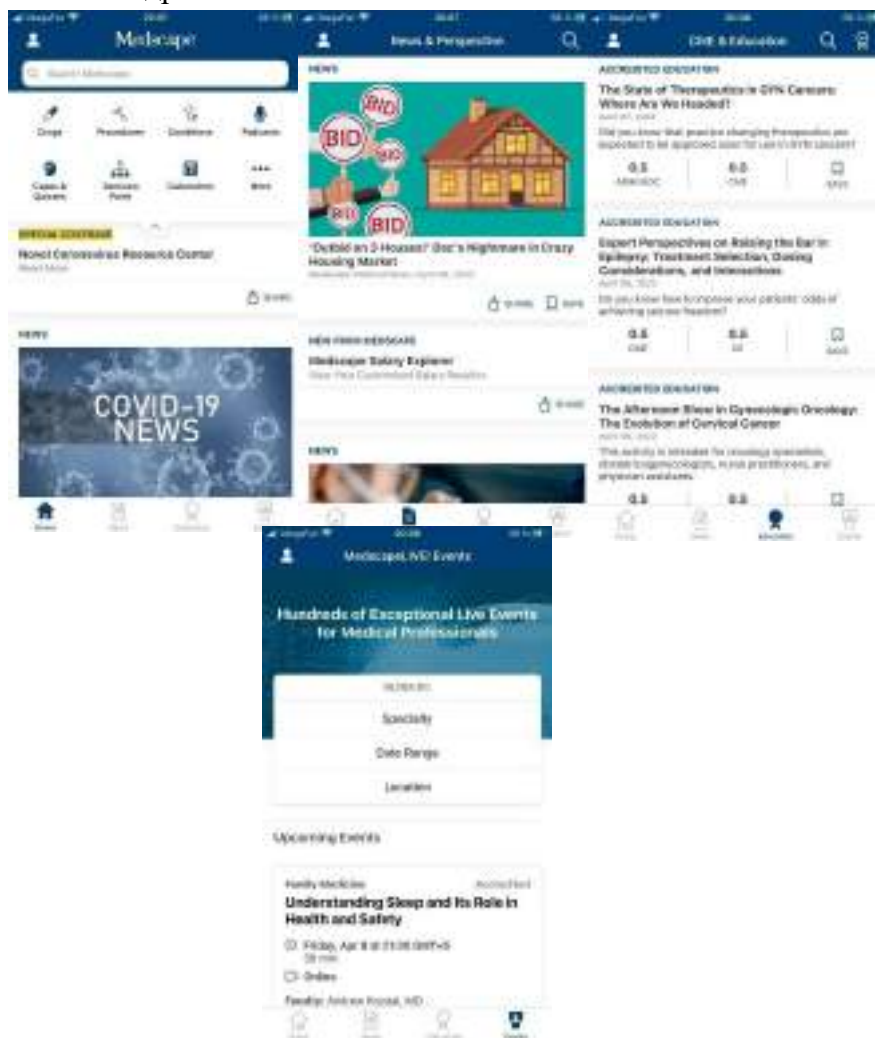


Рис. 1. Примеры экранов мобильного приложения

3. Заболевания и клинические состояния (данные актуальные и полные данные о большинстве известных заболеваний, о конкретном патологическом процессе или состоянии).

4. Подкасты (увлекательные лекции и монологи от ведущих специалистов в различных направлениях, клинические рекомендации по терапии и профилактике наиболее сложных и неизученных заболеваниях, таких как Covid-19, различные формы лейкоза и др.).

5. Калькулятор для подсчета дозировок, позволяющий производить подсчет дозировок лекарственных препаратов и различных процедур (анестезия, гемодиализ, биохимические критерии и др.).

Приложение можно использовать в любое время и при необходимости всегда под рукой (может работать как в онлайн, так и в офлайн-режиме), работает в обеих операционных системах – Android и iOS. Приложение Medscape является мобильным отображением web-ресурса – <https://www.medscape.com/>.

Широкий функционал, объем материала и актуальные данные – неоспоримое преимущество и достоинство данного приложения.

Мобильное приложение Medscape расширяет возможности подготовки и переподготовки специалистов, является средством дистанционной подготовки. Это все совершенствует подготовку и оптимизирует возможности методов обучения медицинских специалистов.

*К.В. Васильева,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научные руководители – Ю.В. Корчемкина, ст. преподаватель,  
Н.В. Мамылина, д.б.н., доцент*

### **ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УРОКАХ ГЕОГРАФИИ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ**

Мы живем в динамично развивающемся мире, ведущую роль в котором занимают информационные технологии. Люди должны быстро приспосабливаться к меняющимся условиям жизни. А как это можно сделать? Единственный способ-это обучение. Сейчас идет активное внедрение информационных технологий в сферу образования. Детей в школе начинают учить компьютерным технологиям и информационной грамотности.

В последнее время мы уже не можем представить себе урок без применения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). ИКТ позволяют повысить мотивацию и интерес учащихся, совершенствовать и модернизировать процесс преподавания.

География – один из самых интересных предметов в школьной программе. Он объединяет все сферы жизни общества человека, а значит, содержит большой объем, изучаемого материала. Применение информационных технологий на уроках географии позволяет сделать его более наглядным, красочным, информативным, повысить эффективность освоения учебного материала.

Для проверки усвоения пройденного материала нами был создан тест для учащихся с помощью MyQuiz. Это очень удобный и понятный сервис. Вот его преимущества:

1. Он позволяет выбрать персональную настройку времени для ответа учащихся на тот или иной вопрос.
2. Не требует скачиваний или регистрации, для прохождения теста необходимо перейти по ссылке и ввести специальный код.
3. Сервис позволяет выбрать дату и время начала теста.
4. Моментальная проверка и выставление баллов, что значительно упрощает работу учителя.

5. Возможность выбрать шаблон вопроса (текстовый вопрос с выбором ответа, вопросы с изображением, вопросы с развернутым ответом и т.д.).

Пример задания по географии для обучающихся 8 класса представлен на рисунке 1.

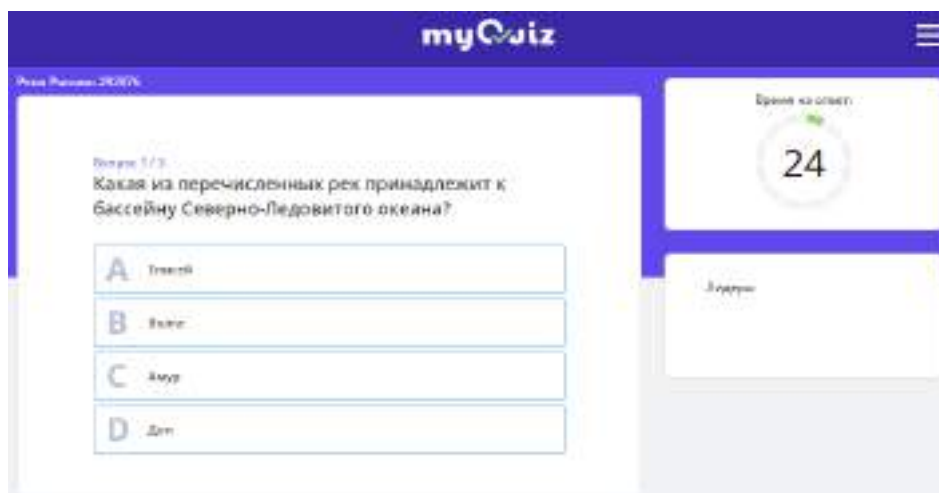


Рис. 1. Пример задания для учеников 8 класса по теме «Реки России»

Таким образом, викторины с использованием цифровых технологий позволяют заменить традиционную форму проверки знаний. Задания могут быть применены как для самостоятельного выполнения дома, так и в школе.

*С.В. Волдаев,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научные руководители – Ю.В. Корчемкина, ст. преподаватель,  
Н.В. Мамылина, д.б.н., доцент*

### **ПРИМЕНЕНИЕ LEGOEV-3 НА УРОКАХ ТЕХНОЛОГИИ**

Предметная область «Технология» содержит в себе огромное количество модулей, в которых представлены сложные системы. Примером может послужить такой модуль как «Робототехника и Мехатроника». Данный модуль включает в себя огромное количество сложных систем, которые применяются человеком в самых разных сферах жизнедеятельности от производства на предприятиях до бытовых потребностей. К этим системам относятся такие элементы как рулевое управление, датчики, гидравлика, механические передачи, виды движений и так далее.

Чтобы объяснить ученикам такой громоздкий материал, одной теории будет недостаточно, кроме того, предметная область «Технология» должна ориентироваться на практику. В данной ситуации оказать помощь преподавателю может внедрение в учебный процесс набора LegoMindstorms, благодаря которому можно с помощью деталей воссоздать ту или иную систему с помощью модели.

Примером может быть механическая передача, т.к. в наборе присутствует внушительный ассортимент зубчатых колёс и осей. Только благодаря двум приведённым мною составляющим можно объяснить детям в рамках модуля

«Робототехника и мехатроника» такие темы как «Повышающая и понижающая зубчатая передачи», «Паразитное колесо» и «Передаточное отношение».

Используя все ресурсы, которые нам предоставляет LegoMindstorms, мы можем воспроизводить наглядно-образные модели, благодаря которым учащиеся смогут лучше понять строение и функции того или иного объекта.

Использование Lego на уроках технологии даст педагогу возможность:

1. Показать наглядно строение той или иной сложной системы.
2. Дать детям возможность самостоятельно воссоздать модель того или иного объекта.
3. Познакомить детей с базовыми знаниями в программировании, т.к. LegoMindstorms позволяет программировать свои наборы и приводить механизмы в движение.

Для закрепления знаний по робототехнике нами разработана викторина в сервисе «myQuiz» (рис. 1).

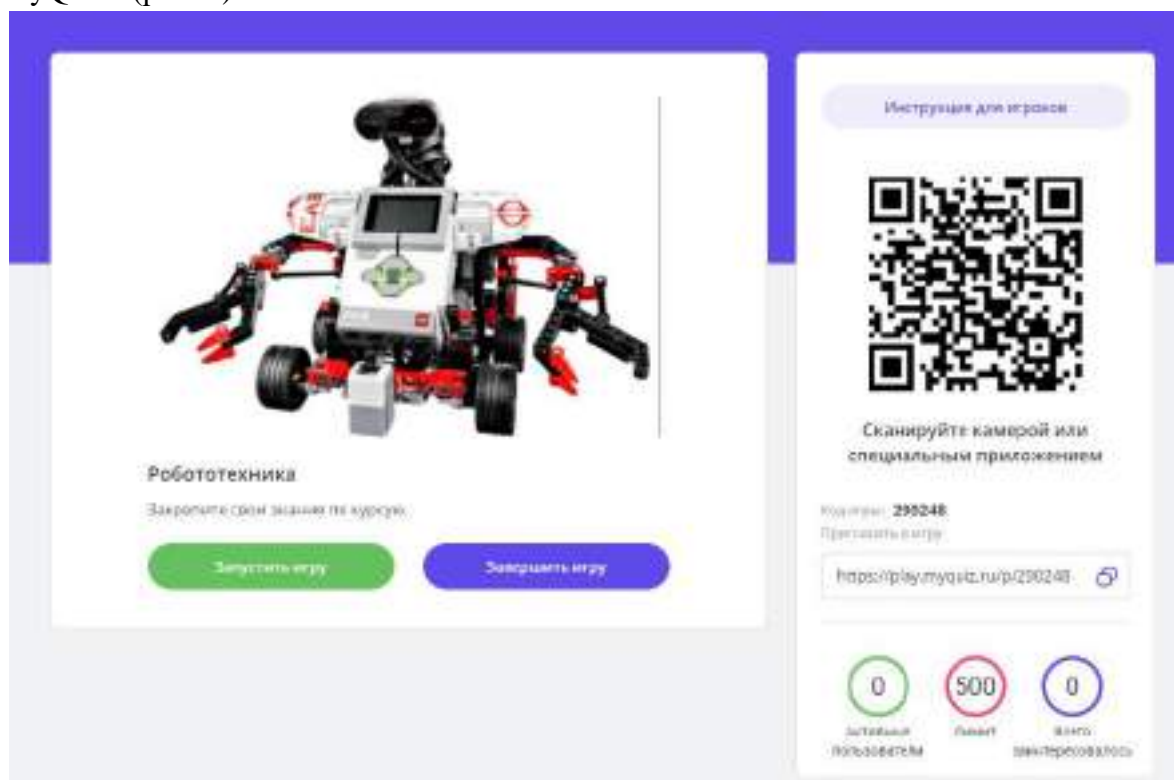


Рис.1. Обложка викторины по робототехнике

Таким образом, Конструктор LEGO Education – это практический инструмент, позволяющий легко преодолеть ряд типичных проблем при изучении учебных материалов обучающимися. Использование конструктора LEGO Education дает положительные результаты при усвоении учебных материалов, помогает освоить способность принимать и поддерживать цели и задачи образовательной деятельности, искать ресурсы для их реализации, способствовать разработке способов решения творческих и поисковых задач.



*Г.В. Дульцев,  
МОУ «СОШ №7», г. Копейск  
Научный руководитель – Е.П. Шевченко, учитель*

## **ПОСТРОЕНИЕ ФРАКТАЛОВ МЕТОДОМ РЕКУРСИИ**

Рекурсия является одним из основополагающих понятий математики и служит эффективным инструментом моделирования объектов и явлений реального мира. В информатике рекурсия является одним из методов разработки алгоритмов. Рекурсивные программы позволяют решить задачи, которые невозможно решить иными средствами. Если даже нерекурсивное решение и существует, то рекурсивное является заведомо более компактным и понятным.

Значимость рекурсии для развития алгоритмического мышления исследовались А.Р. Есаяном, С.А. Бешенковым и др. Основные выводы этих исследований следующие:

- Обучение алгоритмизации на основе рекурсии является эффективным;
- Развитие навыков рекурсивного программирования способствует более интенсивному формированию алгоритмического стиля мышления;
- Обнаружен высокий познавательный интерес обучаемых к рекурсии как методу решения практических задач.

В настоящее время база школьных рекурсивных алгоритмов ограничивается в большинстве случаев числами Фибоначчи и вычислениями факториала. Такой состав задач не может мотивировать учащихся на изучение рекурсии как метода эффективного программирования. Рекурсия воспринимается как упражнение для ума, не имеющее сколь-нибудь значимого практического применения. Для преодоления этого стереотипа необходимо использовать задачи, позволяющие получать понятный и эффектный результат при компактном рекурсивном решении. Все другие способы решения должны быть при этом более трудоемкими при конструировании. Этим требованиям как нельзя лучше удовлетворяют задачи построения рекурсивных геометрических фигур, называемых фракталами.

Фракталы известны уже почти век, хорошо изучены и имеют многочисленные приложения в жизни. В основе этого явления лежит очень простая идея: множество фигур можно получить из относительно простых конструкций при помощи всего двух операций: копирования и масштабирования.

У понятия «фрактал» нет строгого определения, поэтому данный термин не является математическим. Обычно так называют геометрическую фигуру, обладающую одним или несколькими из следующих свойств:

- Обладает сложной структурой при любом увеличении;
- Является (приближенно) самоподобной;
- Может быть построена рекурсивными процедурами.

Алгоритмы построения фракталов состоят из отдельных итераций, на каждой итерации могут быть нарисованы какие-то «обычные» компоненты (линии, квадраты и пр.), а затем осуществляются рекурсивные вызовы для построения оставшихся частей фигуры.



Сама структура рекурсивного алгоритма рисования фракталов одинакова для всех. Различными являются: расположение и ориентация начального объекта; базовая фигура; детали рекурсивного шага: где нарисовать базовые компоненты, а где рекурсивно продолжить построение.

С помощью весьма простых конструкций и формул, которые способен понять старшеклассник, получаются удивительные по сложности и красоте изображения. В качестве примера можно привести кривую Гильберта, снежинку Коха, дерево Пифагора, кривую Леви и др. В процессе «прорисовки» этих фракталов можно получить новое понимание рекурсивных процессов, что может быть полезным для закрепления понимания рекурсии в целом.

Объективные факторы, связанные с необходимостью решать все более сложные задачи с одной стороны, и постоянно возрастающие возможности вычислительной техники с другой стороны, позволяют по-новому взглянуть на рекурсию как на простой и эффективный метод решения разнообразных задач. А фракталы позволяют этот процесс визуализировать.

*А.Д. Заварухина,  
ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России, г. Челябинск  
Научный руководитель – И.В. Сафронова, к.т.н., доцент*

## **ЧАТ-БОТЫ В МЕДИЦИНЕ**

Чат-боты – это программная технология, которая основана на разговорном искусственном интеллекте для имитации разговора (чата) с пользователем в режиме реального времени. Чат-боты выясняют потребность пользователя и удовлетворяют ее. Данная технология разработана таким образом, что у нее есть способность отвечать на запросы и задавать уточняющие вопросы пользователю для более точного ответа. В основе чат-ботов лежит искусственный интеллект, автоматические правила, обработка естественного языка (NLP) и машинное обучение (ML).

Чат-боты различаются по многим параметрам: по сложности ведения разговоров, по тематике (медицина, криптовалюта, литература, ответы на вопросы, поиск чего-либо и т.д.), а также по формату: текстовый или речевой. Наиболее распространенным видом чат-ботов являются мессенджеры – у бота присутствует интерфейс с диалоговым окном, через который пользователь может задать вопрос (ввести запрос самостоятельно и/или выбрать из предложенных вариантов в виде кнопок) и получить на него ответ.

Актуальность чат-ботов в медицине обусловлена тем, что у пользователя упрощается поиск необходимой информации, ее сохранение и дальнейшее использование. При помощи чат-ботов в области медицины возможно решить множество задач: от записи к необходимому специалисту до отслеживания различных параметров здоровья человека.

Целью данного исследования является поиск и анализ чат-ботов, представленных в Telegram – кроссплатформенной системе мгновенного обмена сообщениями.

Нами были проанализированы 12 чат-ботов в Telegram (табл. 1). Можно выделить следующие сходства: все чат-боты могут проконсультировать пользователя без

операторов, т.к. в них настроена функция справочника. 7 чат-ботов собирают информацию от пользователя и сохраняют ее для будущего использования, т.е. представляют собой пользовательский дневник отслеживания состояния своего здоровья. Дневник отслеживания может пригодиться для будущего сбора анамнеза при посещении специалиста. 2 чат-бота помогают записаться к врачу в г. Москва.

Боты представляют собой эффективный канал коммуникации. Пользование чат-ботами на платформе Telegram полностью бесплатное, что является несомненным плюсом для пользователей.

Таблица 1

Примеры медицинских чат-ботов в Telegram

№	Название	Назначение	Ссылка
1	EmiasInfoBot	Бот записи к врачу в городские поликлиники г. Москва	<a href="https://t.me/EmiasInfoBot">https://t.me/EmiasInfoBot</a>
2	Запись к врачу	Бот записи к врачу в больницы г. Москва	<a href="https://t.me/vrach_bot">https://t.me/vrach_bot</a>
3	Овобот	Бот для контроля за репродуктивным здоровьем женщины	<a href="https://t.me/theovobot">https://t.me/theovobot</a>
4	Мамабот	Умный виртуальный помощник с персональными рекомендациями для беременных женщин	<a href="https://t.me/mamabot">https://t.me/mamabot</a>
5	Мигребот	Бот для мониторинга головной боли	<a href="https://t.me/Migrebot">https://t.me/Migrebot</a>
6	Skinseption_bot	Подскажет, опасна ли родинка по фото и даст рекомендацию	<a href="https://t.me/Skinseption_bot">https://t.me/Skinseption_bot</a>
7	Жгут 2.0	Справочник оказания первой помощи в различных ситуациях	<a href="https://t.me/FastAid_bot">https://t.me/FastAid_bot</a>
8	Здоровье	Инструкции к лекарствам, значение симптомов	<a href="https://t.me/zdorobot">https://t.me/zdorobot</a>
9	Диагностика Сахарного Диабета	Бот с информацией о сахарном диабете, его факторах риска, симптомах, необходимых анализах и профилактике	<a href="https://t.me/FoxyN_bot">https://t.me/FoxyN_bot</a>
10	SmartEaptekaHackaton	Умный бот с сервисом напоминания о приеме лекарств и подбором препаратов и их аналогов	<a href="https://t.me/SmartEaptekaHackaton_bot">https://t.me/SmartEaptekaHackaton_bot</a>
11	Бросающий бот	Бот для борьбы с никотиновой зависимостью	<a href="https://t.me/brosaushiybot">https://t.me/brosaushiybot</a>
12	Я аллергик	Бот, который помогает людям с аллергией на пыльцу, следить за своим состоянием, вести дневник и сопоставлять симптомы с уровнем пыльцы	<a href="https://t.me/iamokaybot">https://t.me/iamokaybot</a>

С каждым днем внедряются новые технологии, способные упростить и улучшить качество жизни людей с хроническими заболеваниями и различными состояниями здоровья – чат-боты – не исключение. На данный момент чат-боты являются новшеством в медицинской среде как для специалистов в области медицины и

здравоохранения, так и для их пациентов. Имеющиеся в настоящее время инструменты и среды разработки чат-ботов позволяют достаточно просто и быстро создавать чат-боты.

*К.О. Киреева,  
ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России, г. Челябинск  
Научный руководитель – И.В. Сафронова, к.т.н., доцент*

## **ОБЗОР МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ПО ЗДОРОВОМУ ПИТАНИЮ**

В современном мире все больше людей становятся сторонниками здорового образа жизни. Экология, малоподвижная работа, отсутствие распорядка дня наталкивают человека на изменения. Основой здорового образа жизни является сбалансированное питание. Правильный рацион избавляет человека от тревожности, придает бодрость и хорошее самочувствие в течение дня. Помимо этого, употребляя качественную пищу, человек избавляет себя от нехватки витаминов, развития хронических заболеваний желудочно-кишечного тракта, несовершенств на коже. С помощью правильно подобранного рациона можно набрать или сбросить вес, преобразив свою фигуру.

Актуальной проблемой поддержания здорового питания является неумение подбирать правильное меню. Для многих людей основная сложность состоит в определении количества потребляемой пищи, баланса веществ и выбора правильных блюд.

Необходимо найти приложение, которое могло не только считать «съеденные» калории, но показывать баланс белков, жиров и углеводов в используемом рационе, учитывать каждодневную активность и показывать вес в динамике, информация должна быть наглядна и доступно изложена.

Были проанализированы мобильные приложения из PlayMarket. Наиболее подходящие представлены на рисунке 1.

Выполнив сравнительный анализ приложений по перечисленным выше критериям, выбор остановился на мобильном приложении FatSecret.

В приложении имеются следующие возможности:

- вычисление количества калорий, которые нужно употребить за день в зависимости веса, роста и возраста, уровня активности и преследуемой цели (сохранение, набор или снижение веса);
- визуализация количества съеденных калорий по отношению к оставшимся в виде диаграммы, что упрощает подбор меню в следующий прием пищи;
- сканирования штрих-кода продукта (достаточно взвесить порцию перед приемом пищи);
- вычисление пищевой ценности и отношения белки-жиры-углеводы;
- наличие книги рецептов с уже посчитанными данными на порцию;
- ввод данных о ежедневной активности;
- ведение дневника сна и отдыха;

– анализ статистики изменений и достижения целей.



Рис. 1. Примеры мобильных приложений

Мобильное приложение FatSecret вмещает в себя функционал целого пакета приложений, является удобным и комфортным в использовании, имеет широкий функционал, стильный минималистичный дизайн и хорошие наглядные иллюстрации прогресса.

Мобильное приложение FatSecret способно справиться со всеми задачами, которые нужны пользователю в рамках своего назначения.

*В.В. Кузенкова,  
ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России, г. Челябинск  
Научный руководитель – И.В. Сафронова, к.т.н., доцент*

### **АНАЛИЗ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ПО ВЕДЕНИЮ БЕРЕМЕННОСТИ**

У врача есть важная задача – знать и понимать, что происходит с его пациентом до, во время и после лечения. Учитывая мировой тренд – 4П-медицина (предиктивная, профилактическая, персонализированная и партисипативная), формирование в одном месте всей информации о пациенте (medicalbigdata), которую необходимо анализировать становится актуальной задачей. Однако на сегодняшний день эта задача труднореализуемая: как правило, у врача имеется информация о пациенте во время приема в поликлинике или нахождения стационаре, которая вводится и хранится в медицинской информационной системе, а связь с пациентом в другое время отсутствует.

Общение с пациентом между приемами – новая форма работы врача с пациентом, которая стала активной с появлением мобильных приложений.

Для анализа были рассмотрены приложения по ведению беременности (рис. 1). Приложения по этой проблеме являются весьма востребованными, так позволяют ответить на многочисленные вопросы, возникающие у женщины в этот период, с разных сторон и в разном объеме.



Рис.1. Примеры мобильных приложений

Мы разделили приложения по критерию – для кого полезно? – для врача или пациентки. Три приложения (серые многоугольники) могут быть использованы и врачом, и пациентками, четыре (синие многоугольники) только пациентками (рис. 2).



Рис. 2. Разделение приложения по группам

В бесплатных версиях всех анализируемых приложений есть возможность отслеживать шевеления плода, рост плода в формате HD, объем живота, настроение, имеется таймер схваток, статьи специалистов по различным вопросам: от депрессий во время беременности до хромосомных отклонений. В бесплатных версиях «Stork» и «Беременность+» есть возможность консультироваться с ведущим гинекологом приложения в онлайн-формате. В приложениях «Happy mother» и «Sprout» имеется календарь посещений врача и возможность общаться с другими беременными на основании чатов.

Большинство приложений бесплатны для скачиваний, но для разблокировки функций из категории VIP требуется оплата подписки. Стоимость варьируется от 69 до 749 рублей (это приемлемо не для всех категорий пациентов и врачей).

Приложения работают под IOS и Android (исключение «Happy mother» – только для IOS).

Анализ приложений показал, что среди анализируемых приложений нет ни одного приложения, которое можно было бы использовать для ведения беременности как со стороны врача, так и пациентки.

*Д.А. Курапов,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научные руководители – Ю.В. Корчемкина, ст. преподаватель,  
Н.В. Мамылина, д.б.н., доцент*

## **ДИАГНОСТИКА СФОРМИРОВАННОСТИ У СТАРШИХ ШКОЛЬНИКОВ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ ОБ ИСТОРИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Информационные технологии применяются в большинстве сферах жизнедеятельности человека, не исключением стала и сфера образования, где компьютеризация проходит повсеместно. Информационные технологии развивают кругозор учащихся и позволяют повысить уровень доступности к необходимой информации. Образование вместе с информационными технологиями готовит человека к различным жизненным ситуациям, формируют разного уровня знания, в том числе и об организме человека.

Таким образом, изучение материала по истории, её ответвлениях и разночтениях с использованием современных информационных технологий дадут наиболее эффективный результат в изучении данной темы.

Изучение истории необходимо человеку для понимания своего времени. Уже по тому, какие проблемы становятся актуальными в исторической науке в те или иные периоды, можно многое сказать о состоянии современного исследователям общества.

В этой ситуации перед учителями историками встает целый ряд серьезных вопросов, и в первую очередь – о цели исторического образования. В зависимости от того, зачем и чему мы хотим учить, по-разному должны формироваться и структура исторического (шире – обществоведческого) образования, и средства обучения, и методика.

В данном случае на помощь обучению, созданию мотивации и интереса могут прийти информационные технологии, а именно, тесты-квизы. Здоровый дух соревнования и интересные красочные картинки, подробные описания правильных и не правильных ответов, звуковое сопровождение и точный контроль результатов учителем могут вызвать неподдельный интерес и желания углубляться в науку у школьников среднего и старшего звена.

Нами разработана викторина с разнообразными формами вопросов. Начало теста, как и полагается, начинается с простых форм, таких которые представлены на рисунке 1. Далее происходит переход к разработанным нами вопросам формата открытого задания, в которых нужно написать вариант ответа полностью (рис. 2). Для привлечения внимания нами были созданы вопросы с использованием изображений (рис. 3).

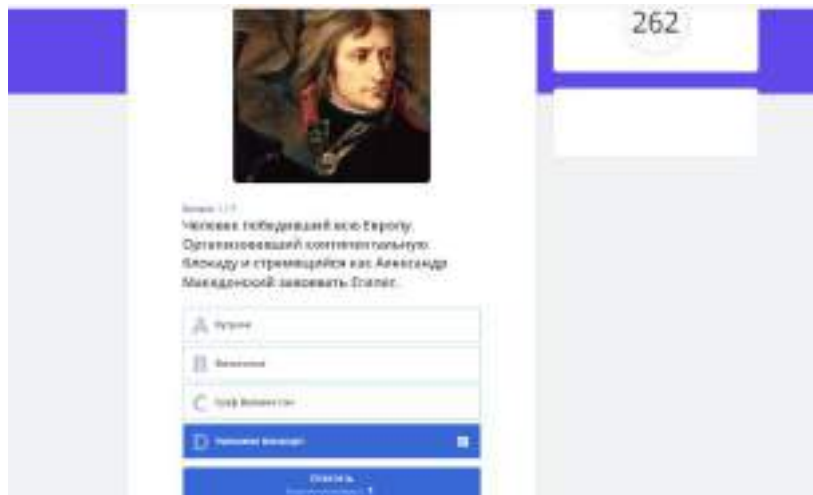


Рис. 1. Пример задания с выбором одного правильного ответа



Рис. 2. Пример задания с открытым ответом

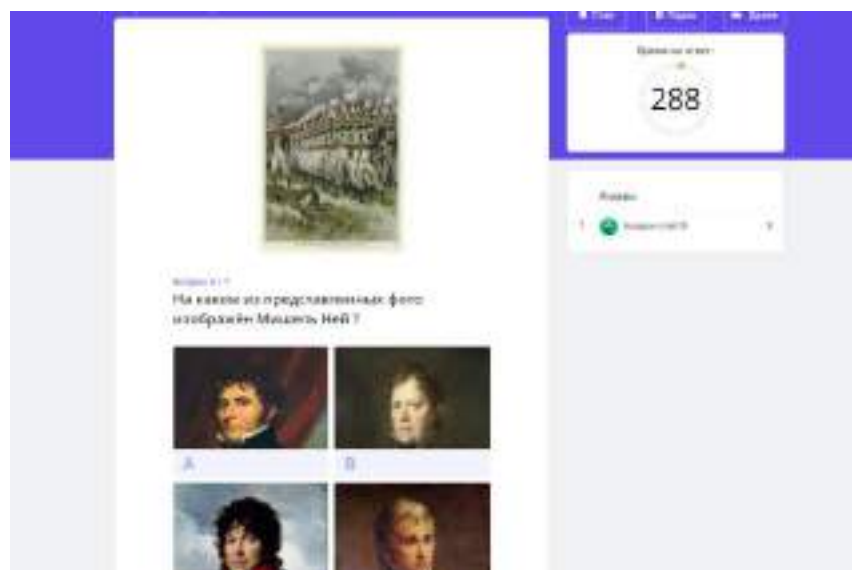


Рис. 3. Пример с выбором картинке

*К.А. Лорети,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научные руководители – Ю.В. Корчемкина, ст. преподаватель,  
Н.В. Мамылина, д.б.н., доцент*

## **ВНЕУРОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ КАК ОБУЧЕНИЕ РОБОТОТЕХНИКЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Образовательная робототехника в современном медиатизированном обществе занимает определенное и очень важное место. С одной стороны, развитие отечественной образовательной робототехники ориентировано на реализацию потребностей современного информационного общества, с другой стороны, национальная технологическая инициатива, направленная на глобальные изменения в обществе, связанные с привлечением внимания молодого поколения к развитию инженерных специальностей, способствует развитию образовательной робототехники.

Для оптимизации образовательного процесса необходимо использовать информационные технологии. Информационные технологии в образовании в настоящее время является необходимым условием перехода общества к информационной цивилизации. Современные технологии и телекоммуникации позволяют изменить характер организации учебно-воспитательного процесса, полностью погрузить обучаемого в информационно-образовательную среду, повысить качество образования, мотивировать процессы восприятия информации и получения знаний. Новые информационные технологии создают среду компьютерной и телекоммуникационной поддержки организации и управления в различных сферах деятельности, в том числе в образовании. Интеграция информационных технологий в образовательные программы осуществляется на всех уровнях: школьном, вузовском и послевузовском обучении.

Современные дети с трудом проникаются интересом к центрам технического творчества дополнительного образования с оборудованием прошлого века. Необходимо создавать новые условия в сети образовательных учреждений субъектов Российской Федерации, которые позволят внедрять новые образовательные технологии. Одним из таких перспективных направлений является образовательная робототехника.

Использование интерактивных викторин позволяет детям более проще погружаться в образовательный процесс, позволяет перейти в деятельность условий информационного общества.

Пример заданий по робототехнике с использованием информационных технологий представлены на рисунках 1 и 2.



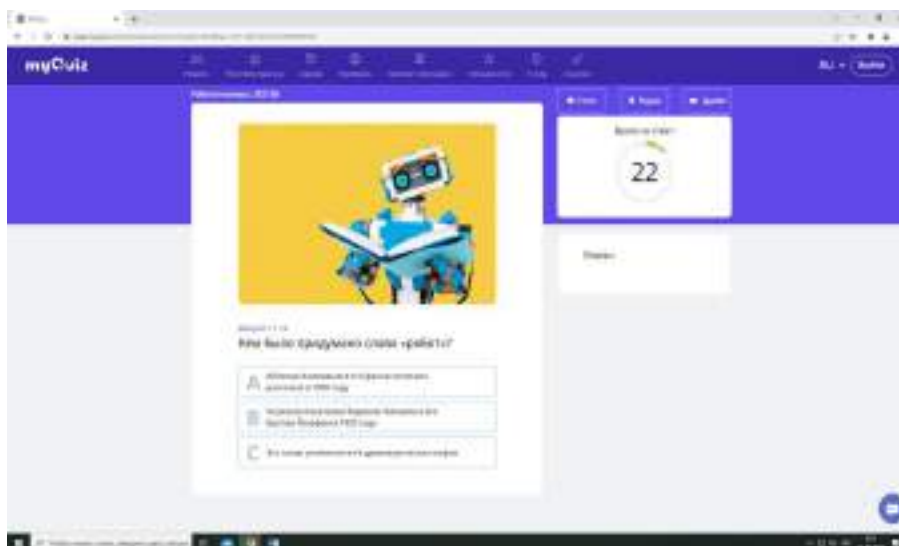


Рис. 1. Пример задания викторины по робототехнике

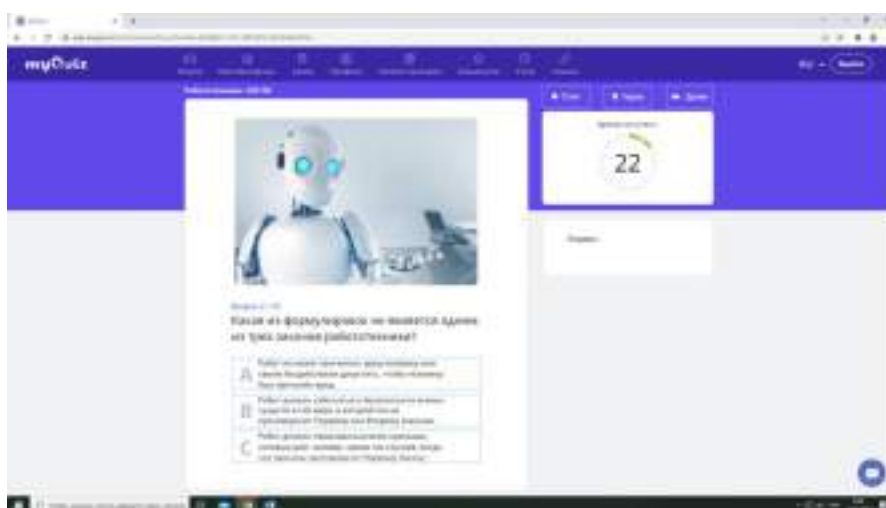


Рис. 2. Пример задания викторины по робототехнике

*Т.В. Михайлова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научные руководители – Ю.В. Корчемкина, ст. преподаватель,  
Н.В. Мамылина, д.б.н., доцент*

### **ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС В РАМКАХ СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

В современном образовании все чаще возникает вопрос: насколько необходимо для учителя, в совершенстве владеть компьютерной техникой и совершенствовать навыки использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), ориентируясь на современные образовательно-развлекательные ресурсы. Цели использования информационных технологий в школе достаточно разнообразны, однако главные из них – всесторонне облегчить работу педагога и при этом помочь ему выйти

на новый уровень качества преподавания. Кроме того, важно помнить, что одна из актуальных задач сегодняшнего педагога – развить у учеников информационную грамотность, научить их владению информационными технологиями, помочь обрести стиль мышления, актуальный для информационного общества.

Наиболее частые направления использования ИКТ в учебном процессе:

1. Создание мультимедийных презентаций. Это один из самых простых и доступных способов ярко и наглядно представить учебный материал. В качестве авторов презентаций выступают как педагоги, так и учащиеся: в первом случае презентация готовится к уроку как средство эффективной подачи нового материала, во втором – как форма творческой самостоятельной работы.

2. Использование Интернет-ресурсов. Включает в себя не только поиск актуальной информации, но и оперативный обмен данными. Интернет предоставляет учащимся и учителям удобные площадки для групповой работы вне урока.

3. Работа с дидактическими играми и обучающими программами. Способствует геймификации образовательного процесса, стимулирует мотивацию учащихся, позволяет осуществлять контроль и систематизацию полученных знаний в увлекательной для школьников форме.

Применение в практике педагогической деятельности интерактивных викторин усиливает положительную мотивацию обучения; активизирует познавательную деятельность учащихся; позволяет проводить уроки и внеурочные мероприятия на высоком эстетическом и эмоциональном уровне; обеспечивает наглядность, привлечение большого количества дидактического материала; повышает объем выполняемой работы на уроке.

Все это способствует повышению качества образования. Викторины можно использовать на любом этапе урока, но наиболее эффективны они при обобщении и повторении изученного материала.

Примеры дидактических заданий представлены на рисунках 1 и 2.



Рис. 1. Пример викторины «Все обо всем»



Рис. 2. Пример викторины в сервисе «LearningApps»

Таким образом, чтобы применение ИКТ в школе было наиболее эффективным, для педагога важно постоянно совершенствоваться во владении компьютерными технологиями. Мы живем во времена, когда техника и технология стремительно эволюционируют. Учитель должен быть готов идти в ногу со временем, постоянно обучаться новым приемам подачи информации.

*Е.В. Мусеев,  
МОУ «СОШ №7», г. Копейск  
Научный руководитель – Е.П. Шевченко, учитель*

## **ЦИФРОВЫЕ СЛЕДЫ И BIGDATA**

Цифровизация – повседневная реальность нашей жизни. И оставаться полностью «незамеченным», совсем не оставляя цифровые следы, сегодня невозможно. Но следы в реальном мире подвержены изменениям, а следы в виртуальном мире потенциально могут храниться вечно. Поэтому надо понимать, что оставляет след и как это могут использовать.

Практически любой контакт с компьютерными системами и часто вне зависимости от нашего желания приводит к образованию следа. Источниками информации о нас являются практически все действия в информационной среде: поисковые системы и системы аналитики, социальные сети, сайты, мобильные приложения, данные, хранящиеся в cash, интернет вещей (Internet-of-things, или данные, которыми обмениваются различные «умные» устройства) и многое другое.

Количество наших персональных цифровых следов растет с каждым днем, формируя совокупно вашу «цифровую тень» – цифровой «портрет» вашей личности. Портрет, довольно близкий к оригиналу.

Наша «цифровая тень» и цифровые следы являются источником и основной составляющей Больших данных (BigData) – неотъемлемой части общества потребления в эпоху современных IT-технологий, социальных сетей и масс-медиа. Big Data или большие данные – это структурированные или неструктурированные массивы данных большого объема, которые обрабатываются при помощи специальных автоматизированных алгоритмов, то есть данный термин предполагает не только наличие самих данных, но также инструменты, подходы и методы обработки и анализа огромного количества доступной информации.

Из массы информации, которую собирают о нас, формируется образ, каким видят нас различные системы: образ пациента, покупателя, гражданина. Это позволяет строить модели, предсказывать поведение, предпочтения, разрабатывать индивидуальные продукты, диагностировать состояние здоровья и многое другое. Современные принципы работы BigData позволяют не только систематизировать информацию, но и находить в ней очевидные причинно-следственные связи.

Чтобы массив информации обозначить приставкой «Big» он должен обладать следующими признаками:

– Объем (Volume) – данные измеряются по физической величине и занимаемому пространству на цифровом носителе. К «Big» относят массивы свыше 150 Гб в сутки.

– Скорость, обновление (Velocity) – информация регулярно обновляется и для обработки в реальном времени необходимы интеллектуальные технологии больших данных.

– Разнообразие (Variety) – информация в массивах может иметь неоднородные форматы, быть структурированной частично, полностью и скапливаться бессистемно.

В современных системах рассматриваются два дополнительных фактора:

– Изменчивость (Variability) – потоки данных могут иметь пики и спады, сезонности, периодичность. Всплески неструктурированной информации сложны в управлении, требуют мощных технологий обработки.

– Значение данных (Value) – информация может иметь разную сложность для восприятия и переработки, что затрудняет работу интеллектуальным системам.

Данные меняют наш мир и образ жизни с небывалой скоростью. Количество доступных данных увеличивается, технологии аналитики становятся более совершенными. Но по-прежнему существует нехватка умных алгоритмов, которые могли бы делать выводы и, что самое сложное – давать рекомендации к действию. Разработка новых алгоритмов – это именно то, над чем продолжают работать специалисты по анализу больших данных сегодня.

*С.С. Мустафина,  
МОУ «СОШ №7», г. Копейск  
Научный руководитель – Е.П. Шевченко, учитель*

### **ПОВЫШЕНИЕ УНИКАЛЬНОСТИ ТЕКСТА ПРИ ПОМОЩИ АЛГОРИТМА ШИНГЛОВ**

В связи с очень быстрым ростом интернет-технологий у обучающихся образовательных организаций сегодня есть возможность доступа к большому объему готовых работ, информация из которых путем прямого заимствования используется при написании рефератов, проектных, курсовых и дипломных работ. Плагиат с появлением Интернета превратился в серьезную проблему и данный вопрос остаётся очень актуальным.

Одной из мер по борьбе с проблемой плагиата является предварительная проверка защищаемой или публикуемой работы на наличие плагиата с помощью автоматизированных средств. Но данные сервисы предоставляют услуги либо на платной основе, либо имеют ограничения (количество символов в проверяемом документе, количество обрабатываемых документов в единицу времени и т.д.).

Также следует отметить, что в существующих системах определения плагиата скрываются принципы реализации алгоритмов проверки. У данного подхода есть и преимущества, и недостатки. Преимущество заключается в том, что крайне трудно придумать эффективный способ обмана алгоритма проверки текста. Несвершенство же состоит в том, что инициаторы проверок не имеют возможности подстраивать алгоритм под специфику проверяемой работы.

В настоящий момент в публичном доступе нет информации о алгоритмах работы существующих сервисов по поиску плагиата, но общий принцип работы подобных

сервисов хорошо известен. Наиболее популярные сегодня программы проверки текстов на уникальность используют метод шинглов. Этот метод – классика в процессе повышения уникальности текста.

Алгоритм шинглов (от англ. Shingles – чешуйки) – алгоритм, разработанный для поиска копий и дубликатов рассматриваемого текста в веб-документе. Шингл – это фрагмент текста длиной в несколько слов, с которым работает программа проверки уникальности. Чем он меньше, тем точнее анализ и длительнее проверка.

Текст, который подвергается сравнению, проходит следующие этапы:

– Канонизация текста: суть процесса состоит в том, чтобы максимально облегчить текст, избавив его от слов, не оказывающих существенного влияния на смысл и грамматику

– Разбиение на шинглы: Минимальный показатель длины шингла составляет два слова, максимальный – восемь. Использование более длинного шингла зачастую не является целесообразным, так как при проведении анализа может появиться целый ряд погрешностей.

– Разбиение шинглов на хэши: каждому шинглу ставится в соответствие некоторое уникальное число (контрольная сумма, иначе сигнатура – многозначный термин, в данном случае – уникальная цифровая характеристика текста), вычисляемое с помощью специальных функций, называемых хеш-функциями.

– Сравнение, определение результата: сравнивается случайная выборка контрольных сумм шинглов (подпоследовательностей) двух текстов между собой.

Изучив принцип работы алгоритма шинглов, я приступила к реализации программы на языке программирования Python. На вход программа получает два текста: оригинальный текст и его измененную версию. Выполняется канонизация текстов. За основу взят шаг шингла 2, поэтому программа берет первые два слова и внахлест сравнивает с каждыми двумя словами из 2 предложения, если найдено совпадение, то процент уникальности уменьшается. Результатом работы программы является число – процент уникальности текста, измененного текста в сравнении с оригиналом.

Понимание того, как программы и сервисы определяют уникальность, позволит вам проще увеличивать оригинальность текста и проходить проверки на определение дубликатов текстов.

*В.А. Попова,  
СПбГУПТД, г. Санкт-Петербург  
Научный руководитель – К.Н. Бусыгин, ст. преподаватель*

## **МАШИННОЕ ОБУЧЕНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИЯМИ**

Одной из ведущих тенденций развития технологии машинного обучения является использование его в управлении инвестициями, что подразумевает под собой создание и использование компьютерных программ интеллектуальных систем управления активами для поддержки в принятии инвестиционных решений, для построения портфеля и исполнение сделок.

Машинное обучение (МО) – это подраздел искусственного интеллекта. Инструменты МО предназначены для изучения данных, которые они обрабатывают, тем самым находя более глубокие и актуальные решения путем проб и ошибок. Системы МО адаптируются к изменяющимся со временем данным, поскольку обучаются на новых поступающих данных. Поэтому использование методов МО так интересно для реальных портфельных инвестиций и приложений для принятия решений, в мире, где многое меняется ежеминутно.

Наиболее значимые особенности, с помощью которых МО может повысить прибыль и потенциал, уже используются инвесторами. Например, возможность алгоритмической торговли может расширить доступ к качественной информации о рынке. Здесь используются сложные алгоритмы для принятия решений, так же важную роль играет скорость обработки огромных объемов данных и постоянное обучение на основе этих данных, что делает предложения более эффективными. Снижение человеческого фактора при принятии решений позволяет рисковать для получения положительных результатов, в то время как прямое участие человека часто сопровождается «избегающим» поведением, поскольку во многих случаях инвесторы избегают отрицательных результатов. Долгосрочное планирование – частая причина инвестирования. При использовании МО в долгосрочной перспективе можно выделить то преимущество, что МО применяет цельный подход, учитывая финансы, активы и потенциальный доход, с течением времени корректируя инвестиции по мере изменения финансового положения. Выявление новых инвестиционных возможностей – еще одно преимущество МО. Благодаря своим способностям изучать данные со всех сторон и обнаруживать неочевидные тенденции, даже когда уже есть сформированные другими аналитическими инструментами анализа причинно-следственные связи, МО позволяет быть инвестору на шаг впереди.

Перспектива получения лучших результатов более глубокого анализа внушительного объема новых данных привлекает. Все больше инвесторов обращается к искусственному интеллекту и его подмножеству, машинному обучению, для точного построения инвестиционного процесса, потому что гораздо больше можно сделать с помощью современной науки о данных и инструментов принятия решений. Кроме того, в эру технологического прогресса доверие к автоматизированным вычислительным системам высоко. Такого рода развитие технологий показывает, что эта область является актуальной и значимой для будущего управления инвестициями.

Список литературы:

1. T. Guida, *Big Data and Machine Learning in Quantitative Investment*. – Hoboken: John Wiley & Sons, Ltd, 2019. – 296 p.
2. Söhnke M. Bartram. *Machine Learning for Active Portfolio Management* / Söhnke M. Bartram, Jürgen Branke, Giuliano De Rossi, Mehrshad Motahari // *The Journal of Financial Data Science* – 2021.

*О.А. Савельева,  
ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России, г. Челябинск  
Научный руководитель – И.В. Сафронова, к.т.н., доцент*

## **АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ИММУНОЛОГИЯ»**

Иммунология является одной из базовых наук, которые обязательны к изучению в медицинских университетах. В процессе освоения программы у студентов зачастую возникают немалые сложности по причине огромного количества компонентов иммунной системы, их разнородности, многочисленности и многосторонности процессов и связей между структурами, а также её вовлеченности во все жизненные процессы.

Существует множество современных учебных пособий [1, 2, 4, 5], имеющих разную структуру, каждая из которых имеет свои преимущества с точки зрения различных аспектов изучения рассматриваемой науки, и включающих помимо текста наглядную информацию в виде схем, рисунков и таблиц, что значительно облегчает восприятие связей внутри сложной системы и является даже обязательным в свете характера изучаемого предмета.

Отдельного внимания заслуживает издание [3], которое выборочно представлено автором на сайте [7]. В контент сайта включены интерактивные тесты, анимированные рисунки со звуковым сопровождением, видео микроскопических иммунологических процессов, подкасты, презентации в PowerPoint, глоссарий, а также некоторые главы из указанной книги. Информация на сайте регулярно обновляется. Помимо всего указанного выше, имеется раздел с новейшими статьями по иммунологии.

С учетом современного масштаба развития информационных технологий, неудивительно, что и такая прогрессивная наука, как иммунология, не осталась в стороне. Имеются Интернет-ресурсы [8, 9], большинство из которых несет развернутую текстовую информацию с гиперссылками и определенными наборами схем. Некоторые ресурсы [6] устроены как расширенный набор полномасштабных схем, на которых пользователь может отобразить информацию выборочно или полностью.

Кроме того, существует множество мобильных приложений, отвечающих запросам не только современного студента, но и дипломированного специалиста. Они включают как текстовую информацию, связанную ссылками, глоссарии в алфавитном порядке, так и удобные схемы и рисунки. Также для подготовки к экзаменам в распоряжении обучающихся имеются приложения в виде тестовых заданий и карточек с ответами (рис. 1).



Рис.1. Примеры мобильных приложений

Рассмотренные пособия, Интернет-ресурсы и мобильные приложения могут значительно облегчить задачу студента, изучающего иммунологию, так как они обеспечивают удобство и полноту восприятия научной информации.

Список литературы:

1. Coico, Richard, Geoffrey Sunshine. Immunology: a short course, Eighth edition. 2021. – 432p.
2. Lauren M. Sompayrac. How the Immune System Works, 6th Edition. 2019. – 176 p.
3. Roitt's Essential Immunology, 13th Edition. 2017. – 576 p.
4. Иммунология по Ярилину: учебник / под ред. С.А. Недоспасова, Д.В. Купраша. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2021. – 808 с.
5. Хайтов, Р. М. Иммунология. Атлас / Хайтов Р. М., Гариб Ф. Ю. – Москва: ГЭОТАР-Медиа, 2020. – 416 с.
6. [www.roitt.com](http://www.roitt.com) (дата обращения: 10.03.2022)
7. <https://courses.lumenlearning.com/boundless-microbiology/chapter/diagnostic-immunology/> (дата обращения: 10.03.2022)
8. <https://www.rndsystems.com/pathways/immunology> (дата обращения: 10.03.2022)
9. <https://clinimm.ru/> (дата обращения: 10.03.2022)

*О.А. Савельева,  
ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России, г. Челябинск  
Научный руководитель – И.В. Сафронова, к.т.н., доцент*

### РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «ИММУНОЛОГИЯ»

Иммунология является достаточно сложной наукой для освоения студентами в связи с большим количеством компонентов иммунной системы, их разнородностью, с многочисленностью и многосторонностью процессов и связей между клеточными структурами, органами и системами, а также в связи с тем, что иммунная система вовлечена во все жизненные процессы и является неотъемлемой частью деятельности других систем организма.

Наша задача – разработать программное обеспечение для изучения дисциплины «Иммунология», которое содержит информацию с максимальной визуализацией с



задействованием анимации и звука, включением полнотекстовой информации по запросу.

В программном обеспечении необходимо показать иммунную систему в виде взаимосвязанных схем в определенной цветовой палитре, которую пользователь может самостоятельно определять в настройках (возможно предусмотреть несколько форматов схемы – рисунки, блоки и другие варианты).

Для отображения иммунных процессов следует обеспечить возможность анимации этих схем, с подходящим звуковым оформлением, которое задается в настройках, с яркими элементами, как визуальными, так и звуковыми для лучшего запоминания.

На схемах пользователю необходимо предоставить возможность отображать различные числовые показатели, на базе которых, в свою очередь, для наглядности составляются графики, таблицы, диаграммы и гистограммы.

Каждый элемент схемы нужно снабдить гиперссылкой на описание и дать гиперссылки на соответствующие схемы в тексте описания.

Следует предусмотреть объединение схем по выбору.

Должна быть обеспечена возможность послойного отображения иммунных органов и клеток в гистологическом разделе, в котором также размещаются фото- и видеоматериалы натуральных препаратов.

Для самоконтроля усвоения учебного материала и для подготовки к внешнему контролю предлагается добавить тесты по соответствующим разделам и подразделам с уровнями строгости оценивания, которые могут устанавливаться пользователем в настройках.

Программный продукт может быть представлен в виде web-приложения для удобства работы с персонального компьютера, а также полезна разработка мобильного приложения, особенно если учесть, что целевая аудитория – студенты, основным инструментом которых – мобильный телефон.

На рисунке 1 показаны примеры содержания прототипов приложения.



Рис 1. Примеры содержания прототипов приложения

Необходимо предусмотреть возможность обновлений – внесения изменений и пополнений в связи с тем, что иммунология – стремительно развивающаяся наука, и постоянно появляются новые данные, которые необходимо включать в учебную программу.

Разработанное программное обеспечение будет хорошим помощником в изучении дисциплины «Иммунология».

*П.Л. Солодова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научные руководители – Ю.В. Корчемкина, ст. преподаватель  
Н.В. Мамылина, д.б.н., доцент*

### **ВНЕДРЕНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ НА УРОКАХ ТЕХНОЛОГИИ**

Компьютерные технологии открыли новые возможности для создания учителями иллюстративного материала: видеофильмов, слайдов, слайд-фильмов, т.к. их нехватка остро ощущается в учебном процессе. Известно, что такие средства обучения во многом облегчают учащимся понимание и запоминание учебного материала, пробуждают у них интерес к изучаемым явлениям. Восприятие информации – важный этап в понимании материала, от него зависит правильное формирование понятий, осознание их сути.

В этой связи возрастает значение компьютера, а в процесс обучения приходят новые компьютерные технологии, основанные на сочетании информационных и вычислительных возможностей компьютеров, средств звукового и визуального представления информации.

При объяснении нового материала и проведении практических работ по разным разделам программы «Технология» можно использовать ряд компьютерных программ: Word, Excel, PowerPoint, Paint, AdobePhotoshop. Также для проведения практических работ сейчас возможно использование интернет-ресурсов и разных сайтов по созданию тестов, викторин и т.д.

Например, в качестве примера мы использовали сайт по созданию викторин «MyQuiz» на тему «Терминология влажно-тепловых работ». Этот сервис обеспечивает достаточно простое создание викторины-теста и представляет собой интересный формат для обучающихся проверки знаний или закрепление нового материала.

Примеры викторины по теме «Терминология влажно-тепловых работ», разработанной с помощью сервиса «MyQuiz», представлены на рисунках 1 и 2.

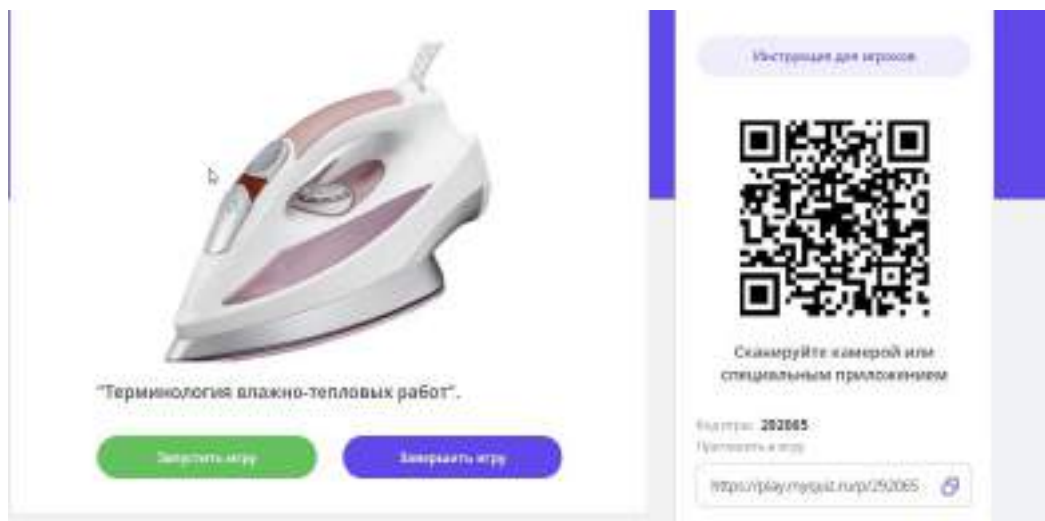


Рис. 1. Начальный слайд викторины по теме «Терминология влажно-тепловых работ»

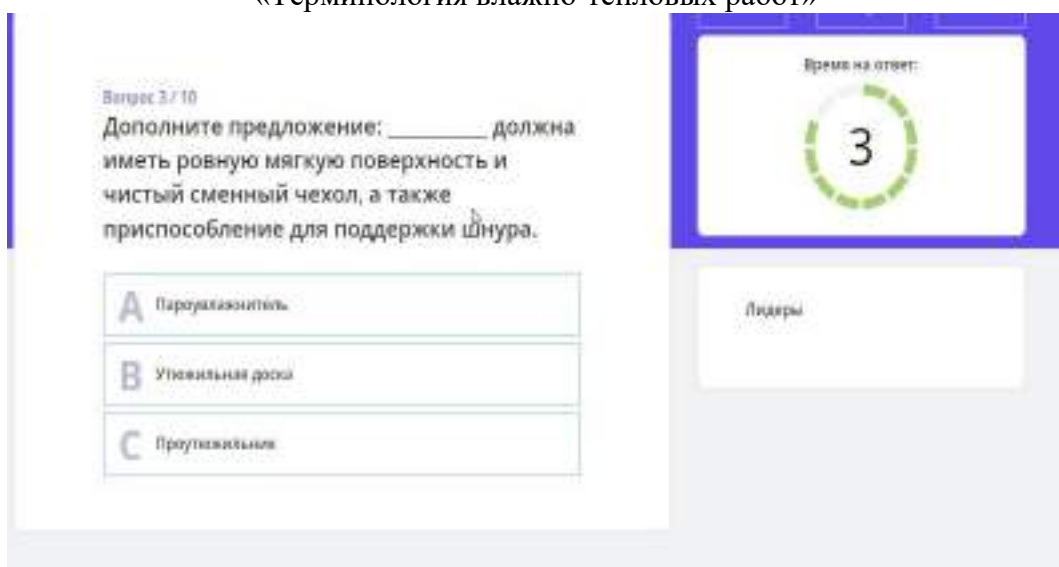


Рис. 2. Пример вопроса викторины по теме «Терминология влажно-тепловых работ»

Таким образом, внедрение компьютерных технологий и применение интернет-ресурсов на уроках технологии, значительно упрощает обучение, развивает интерес у учеников, это улучшенный вариант проверки знаний и закрепления нового материала.

*К.А. Шабанова,  
МОУ «СОШ №7», г. Копейск  
Научный руководитель – Е.П. Шевченко, учитель*

## ЖИВОПИСНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ PIET

Программирование часто воспринимают как сложную и скучную науку. И только познакомившись с ним ближе, понимаешь, какое это заблуждение! Написание кода – это процесс, позволяющий реализовывать свой потенциал, искать и находить ответы на различные вопросы, решать задачи разных уровней сложности и получать массу

приятных впечатлений от красоты и органичности процесса. А если еще и язык программирования подобрать необычный, относящийся к числу эзотерических, то и сама программа станет шедевром.

Эзотерическими называют языки, которые при первом рассмотрении не имеют никакой практической полезности, то есть отходят от всех общепризнанных парадигм программирования. Сфера применения их крайне мала, но интересна. Такие языки являются средством самовыражения программиста.

Язык программирования Piet, речь о котором пойдет в моей работе, входит в топ-5 самых-самых эзотерических языков. Создан был язык Дэвидом Морганом-Маром, а свое название получил в честь художника Пита Мондриана, одного из основателей геометрической абстрактной живописи. Данный язык относится к категории графических и программы на нём выглядят как картины абстракционизма.

Piet имеет свои концепции. В его «состав» входят: цвета, коделы, цветные блоки, стек, исполнение программы и многие другие элементы синтаксиса. Есть 18 цветов, упорядоченных по оттенку и яркости, а также черный и белый. Последние два имеют особое значение и используются для управления потоком. При выполнении программы используются два «указателя»: указатель направления и средство выбора цветового блока. DP может указывать вверх, вниз, влево и вправо, в то время как SS может указывать только влево и вправо. Комбинация этих двух указателей управляет выполнением программы: в основном, какой блок цвета выполняется следующим. Размер блока цвета представляет собой целое число. Когда программа выполняет переход между разными блоками цвета, их различие в оттенках и яркости определяет тип выполняемой команды.

В сети Интернет можно найти некоторое количество необычных, ярких и загадочных программ-картин, поражающих воображение, которые были написаны на данном языке программирования. Пройти мимо этой красоты не было ни одной возможности, поэтому было принято решение о создании онлайн-галереина платформе «Сапва», в которой будут собраны базовые задачи и советующие им программы-картины. В коллекции представлены программы, выводящие на экран различные сообщения, в том числе и название языка «Piet», выполняющие элементарные арифметические операции над числами, вычисляющие факториал числа, сто первых чисел Фибоначчи и пр.

Созданная галерея была представлена одноклассникам и она никого не оставила равнодушным. Яркость, необычность, красота абстракционизма, вызвала живой интерес, и хочется верить, что хотя бы небольшое число моих друзей свой возникший интерес превратят в свое новое хобби – «живописное программирование».

Итак, как мы увидели, язык Piet является одним из самых ярких среди своих собратьев, а программирование на нем – поистине искусство для избранных, для тех, кого привлекает искусство абстракционизма, а для других знакомство с этим языком – отличная возможность обрести новое хобби и заинтересоваться программированием.

*К.Д. Шаихова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научные руководители – Ю.В. Корчемкина, ст. преподаватель  
Н.В. Мамылина, д.б.н., доцент*

## **ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕСТОВ И ВИКТОРИН ПРИ ОБУЧЕНИИ ГЕОГРАФИИ В НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЕ**

Сегодня трудно представить современный мир без информационных технологий. С помощью информационных технологий люди работают, учатся новому, развивают бизнес. В современном мире дети с малых лет знакомы с IT технологиями через мобильный телефон, планшет или ноутбук.

Современная школа должна не только сформировать у обучающихся определенный набор знаний, но и пробудить у них стремление к самообразованию и реализации своих способностей. Необходимым условием развития этих процессов является активизация учебно-познавательной деятельности школьников. В решении данной задачи важная роль отводится новым информационным технологиям, внедряемым в учебный процесс.

Следовательно, задача учителя – создание образовательного пространства, отвечающего всем современным требованиям обучения, и оптимальных условий для достижения обучающимися личностных, предметных и метапредметных результатов.

Верно подмечено, что создание и использование на уроках мультимедийных упражнений развивающих заданий и тестов способствует активизации внимания, восприятия, мышления, воображения, памяти. Интерактивные упражнения привлекают учеников как новизной и современностью формы, так и быстрым получением результата. Это позволяет создать на уроке комфортную для ученика обстановку реального общения, при которой он с желанием выполняет задания, проявляет интерес к изучаемому материалу, учится работать самостоятельно, стремится к получению более высокого результата.

Географический материал, изучаемый в начальной школе, является непростым для усвоения обучающимися, поэтому мы предлагаем применять в процессе обучения интерактивные викторины и тесты, для создания которых нами использован бесплатный образовательный сервис: <https://wordwall.net>

Основной целью использования Wordwall является повышение эффективности обучения:

- повышение мотивации обучения;
- развитие познавательной активности учащихся;
- стимулирование самостоятельности учащихся при подготовке к урокам;
- повышение качества образования;
- совершенствование форм и методов организации учебного процесса.

Варианты использования данной технологии:

- 1) Простой способ создавать свои собственные учебные ресурсы;
- 2) Множество шаблонов ресурса, представленных как в интерактивной, так и печатной версии;

3) Наличие как классических (викторина, кроссворд), так и необычных шаблонов: аркадные игры (погоня в лабиринте, самолет и т.д.);

4) Возможность переключить учебное задание на другой шаблон одним щелчком мыши;

5) Возможность настроить готовый материал в соответствии с вашим уроком и вашим стилем преподавания;

6) Любое задание можно сделать открытым. Нужно просто поделиться ссылкой на страницу учебного задания по эл. почте, в соц. сетях и т.д.;

7) Задания можно персонифицировать. То есть назначить задание, где ученик указывает свою фамилию. Благодаря этому, вы можете отследить результаты работы каждого ученика.

*К.А. Щиголов,  
ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России, г. Челябинск  
Научный руководитель – И.В. Сафронова, к.т.н., доцент*

### **АНАЛИЗ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ЗАНЯТИЙ ФИТНЕСОМ**

Сегодня занятия спортом – это не просто модное, но и необходимое занятие. Изменение образа жизни, снижение активности и силовых нагрузок, нерациональность питания и прочие факторы приводят к тому, что человек теряет свое здоровье и понимает, что для его восстановления среди прочих необходимо заниматься спортом. Именно это обстоятельство заставило меня пойти спортзал. Главная проблема людей, начинающих заниматься спортом – нехватка мотивации и силы воли, а также грамотного методического подхода и человека, который смог бы все подходы контролировать.

Фитнес-приложения – это возможность оставаться вовлеченным в процесс тренировок, отслеживать свои изменения и контролировать результаты. Приложения для фитнеса выполняют функцию тренера и мотиватора. Каждый вид приложения выполняет свои определенные задачи. Была поставлена задача – набрать массу и силу, поэтому необходимо было найти приложение, позволяющее решить эти задачи.

Были рассмотрены мобильные приложения в магазине Google Play Store. Десять наиболее подходящих представлены на рисунке 1. Для выбора приложения были использованы критерии: сохранение личных данных программы, наличие готовых программ тренировок и питания, таймер, добавление собственных упражнений, база упражнений, дополнительные функции, операционная система, удобство использования и рейтинг в магазине. Анализ возможностей приложений показал, что наиболее подходящим является приложение «Твой тренер». В приложении имеются программы для занятий как в тренажёрном зале, так и в домашних условиях: около 200 тренировок и 300 упражнений с обучающими видеороликами.

Для проверки правильности выполнения упражнений имеются иллюстрации, где наглядно показано, какие мышцы работают во время выполнения упражнения и таблица «Нагрузка по группам мышц по 10-ти бальной шкале».



Рис. 1. Примеры мобильных приложений

Для записи результатов тренировок имеется дневник тренировок, куда можно заносить не только готовые тренировки, но и создавать свои собственные. Приложение ведёт статистику занятий и отслеживает прогресс, следя за которым можно менять свои цели и нагрузку, если это необходимо. При занятии спортом нужно учитывать не только упражнения в зале, но и правильное питание. В приложении имеется 20 диет, нацеленных на набор мышечной массы или похудение. Диеты можно настраивать по различным критериям (пол, размер порций, число тренировок, дневная активность и др.). Одна из самых полезных функций является возможность задать свой вопрос тренеру – можно задать любой интересующий вопрос о тренировках и получить квалифицированный ответ в приложение и на почту. В приложении имеется функция формирования резервной копии, что является полезным при смене телефона или удаления приложения.

Считаю, что мобильное приложение «Твой тренер» позволит пользователю поддерживать необходимый уровень своего физического развития на хорошем уровне.

## РАЗДЕЛ IV. МЕНЕДЖМЕНТ

*Д. Алимханов,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

### ПЛАНИРОВАНИЕ НОВЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Планирование новых видов деятельности, как правило, связано с наибольшим риском, что правомерно для проекта по созданию компьютерного клуба.

Минимизировать риск при планировании хозяйственного портфеля могут следующие меры:

- нельзя приступать к оказанию услуг при отсутствии предварительного договора на их реализацию. Процесс создания основных средств, необходимых для оказания услуг; обоснование себестоимости, цены и выгодного объема услуг;

- применение управленческих решений, основанных на унификации и стандартизации услуг. Унификация и стандартизация позволяет при отказе потребителя от данного вида услуг перейти на услуги другого типа, применяя при этом, помещения и персонал, привлеченные для невостребованных услуг;

- поиск резервных рынков сбыта. При отказе потребителя услуги иногда эффективнее реализовать на запасных рынках сбыта с меньшей выгодой, чем допустить простой бизнеса из-за отсутствия заказов. То есть если бизнес ориентирован на юношей и девушек от 14 до 18 лет, то «запасным рынком сбыта» могут быть дети от 9 до 14 лет;

- компьютерный клуб будет располагаться в центре города, оснащен парковочными местами и открыт в удобное для потенциальных клиентов время;

- строгое соблюдение договорной дисциплины как по отношению к поставщикам, так и потребителям является прерогативой нашего бизнес-проекта.

При планировании новых услуг следует иметь в виду, что они в краткосрочном периоде ухудшают экономические показатели работы организации, поскольку увеличивают издержки производства и реализации, нарушают ритмичность производственного процесса.

Однако в долгосрочном периоде существует прямая зависимость между финансовой устойчивостью организации и ее инновационной деятельностью.

Новизна услуг рассматривается по отношению к новой потребности, к новому потребителю, к старому товару и к новому рынку.

Соответственно, при планировании хозяйственного портфеля нами рассматривается товар рыночной новизны, который является старым товаром для прежних рынков (по территориальному признаку), но новым для планируемого к освоению рынка (территории Центрального района г. Челябинска).



*П.А. Барышева,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

## **ПЛАНИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ПЕРСОНАЛЕ И ЗАТРАТАХ НА ОПЛАТУ ТРУДА ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА. ОРГАНИЗАЦИЯ ДОБЫЧИ ШЛИХОВОГО ЗОЛОТА**

Регулярное планирование потребности в персонале – обязательное условие стабильного функционирования и развития предприятия. Подобная процедура определяет необходимый численный состав сотрудников, уровень обеспеченности людьми, механизмы и меры для покрытия дефицита кадров.

Чтобы не испытывать дефицита кадров, компании должны проводить последовательную, систематическую работу по организации расчетов требуемого количества сотрудников и методов их привлечения.

Под воздействием рыночных колебаний предприятия вынуждены регулярно пересматривать стратегию деятельности, менять технологии, масштабы, направления работы. Сделать это невозможно без наличия определенного количества персонала соответствующего уровня подготовки и квалификации.

Процедура планирования потребности в персонале

До начала процесса планирования нужно определить его основные цели, определить сроки, назначить ответственных лиц, перечень решений, которые нужно будет принять на его основе. Важно сразу продумать источники получения необходимой информации, их достаточность. Подумать, где можно взять недостающие данные, а какие допустимо опустить ввиду их несущественности.

Этапы перспективной оценки потребности в персонале:

1. Постановка стратегических задач развития компании.
2. Анализ количества и качества имеющегося персонала.
3. Планирование перспективной потребности в персонале.
4. Разработка действий по изменению численности и повышению качества персонала в будущем.

На этапе постановки стратегических задач анализируют факторы внутренней и внешней среды, влияющие на деятельность компании. Инструменты кадровой политики, используемые в настоящий момент, могут оказаться неэффективными в перспективе. Компании нужно будет «заглянуть» на несколько месяцев и даже лет вперед, чтобы понять, какие направления работы придется сокращать или ликвидировать, а какие расширять или вводить в качестве новых видов деятельности.

При проведении анализа состава имеющегося персонала оценивается потенциал уже привлеченных трудовых ресурсов, их качественный состав и достаточность. Параллельно определяется, сколько должностей и с какими требованиями к подготовке и квалификации нужно будет в дальнейшем, намечаются источники их привлечения. Компания может быть ориентирована только на привлечение персонала со стороны, на развитие исключительно внутреннего кадрового резерва или совмещать оба этих подхода. Намечаются меры по переобучению, повышению квалификации сотрудников, определяются кандидаты в кадровый резерв. Не лишней будет оценка финансовых

затрат на мероприятия по поиску нового персонала и развитию компетенций уже работающих сотрудников.

Применительно к бизнес-плану проекта организация добычи шлихового золота при расчете потребности в персонале учитывался плановый объем добычи, наличие основных фондов, сезонность вида деятельности. При планировании потребности в рабочих специальностях (машинисты землесосной станции, насосной установки, гидромониторщик, сьемщики-доводчики, автокрановщик, бульдозеристы, газосварщик, электрик) необходимо учесть время и дополнительные затраты на прохождение специальной подготовки, получение удостоверений на право производства соответствующих работ и допуск на выполнение работ. Планирование затрат на оплату труда предполагает постоянную часть в виде оклада и переменную часть, зависящую от уровня финансовых результатов (чистой прибыли) проекта, что позволяет повысить мотивацию труда.

*А.Х. Батраханова,  
МБОУ «СОШ №121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ В НОВОМ БИЗНЕСЕ**

Стратегическое бизнес-планирование – это выработка стратегии с помощью комплекса формализованных процедур, которые направлены на построение как модели будущего компании («как хочется»), так и программы перехода из текущего состояния к этой модели.

Факторы, влияющие на стратегическую позицию предприятия:

1. Определение текущей позиции на рынке: состояние отрасли; рыночное положение, за исключением потенциала фирмы.
2. Выявление альтернативных позиций. (Структура рынка, экономические, политические факторы.)
3. Формулировка цели стратегического позиционирования. (Миссия, цель организации, состояние отрасли, рыночное положение, конкурентные преимущества.)
4. Выбор оптимальной позиции в соответствии с этой целью. (Количество альтернатив, соответствие цели и рынка, состояние отрасли, потенциал.)
5. Определение доступных методов достижения поставленной цели. (состояние отрасли, потенциал, факторы времени, цель позиционирования, риски.)
6. Построение стратегии позиционирования.

Таким образом, реализация предприятием стратегического позиционирования приводит к анализу большого количества показателей.

Процесс разработки стратегии позиционирования предполагает такие действия как составление плана маркетинговых мероприятий и постановку целей для каждого элемента маркетинговой программы (стратегий предложения, распределения, продвижения и ценообразования), составление бюджета как для каждого элемента маркетинговой программы, так и для программы в целом. Выбор стратегии

позиционирования основывается на субъективных суждениях и опыте руководства, методе «проб и ошибок», маркетинговых исследованиях.

Существует ряд общеизвестных методов стратегического позиционирования:

Метод «доля на рынке – темпы роста рынка» (Матрица Бостонской консалтинговой группы – BCG) – положение организации позиционируется относительно всех остальных организаций-конкурентов, уже функционирующих на определенном рынке);

Метод «привлекательность рынка – конкурентоспособность компании» (модели GE/McKinsey, Shell/DPM) – положение организации позиционируется путем относительной оценки ее сильных сторон на рынке (в отрасли) в сочетании с относительной перспективностью самого рынка (отрасли). Позволяет определить конкурентоспособность различных бизнесов компании на рынках разной степени привлекательности;

Метод «стадия эволюции рынка (жизненный цикл товара) – конкурентное положение компании» (модели Хофера-Шендлера, ADL-LC) – положение организации определяется в результате оценки ее позиций относительно конкурентов в зависимости от стадии эволюции рынка (или стадия жизненного цикла товара). Позволяет определить место различных бизнесов компании на растущих, стабильных и стагнирующих рынках.

Данные методы позволяют определить место компании на рынке в текущем периоде, но не позволяют прогнозировать и не дают рекомендаций по достижению желаемой позиции.

Матрица BCG для нашего проекта имеет вид:

Темпы роста	Высокие			
	Средние			Бизнес-проект
	Низкие			
		Низкая	Средняя	Высокая
		Доля на рынке		

Рис. 1. Матрица BCG для проекта по производству трек-рамок

*А.П. Борискина,  
ОУ ВО «ЮУТУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Ю.В. Подповетная, д.п.н.*

### УПРАВЛЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЕМ ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Деятельность экономического субъекта представляет собой сложную систему, которая формализуется и описывается показателями и направлена на поддержание и повышение своего потенциала. В самом общем понимании потенциал – это совокупность имеющихся средств, возможностей, которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей предприятия [1].

Проблема анализа потенциала предприятия действительно является актуальной, поскольку потенциал общества характеризует лишь общее состояние, общие закономерности развития, не раскрывая при этом характер процессов, протекающих непосредственно на предприятиях. Для построения прогнозов и разработки стратегий развития, составления планов, принятия эффективных управленческих решений необходимо располагать объективной информацией о состоянии и тенденциях развития потенциала предприятия [1].

Оценку своего потенциала, которую необходимо выполнить перед принятием окончательного решения о выходе на международный рынок, можно проводить:

1. Самоанализ

Для того чтобы получить ясную оценку сил предприятия и ситуации на рынке, существует SWOT-анализ.

SWOT-анализ – это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды):

1. Сильные стороны (Strengths) – преимущества организации;
2. Слабости (Weaknesses) – недостатки организации;
3. Возможности (Opportunities) – факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;
4. Угрозы (Threats) – факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке [2].

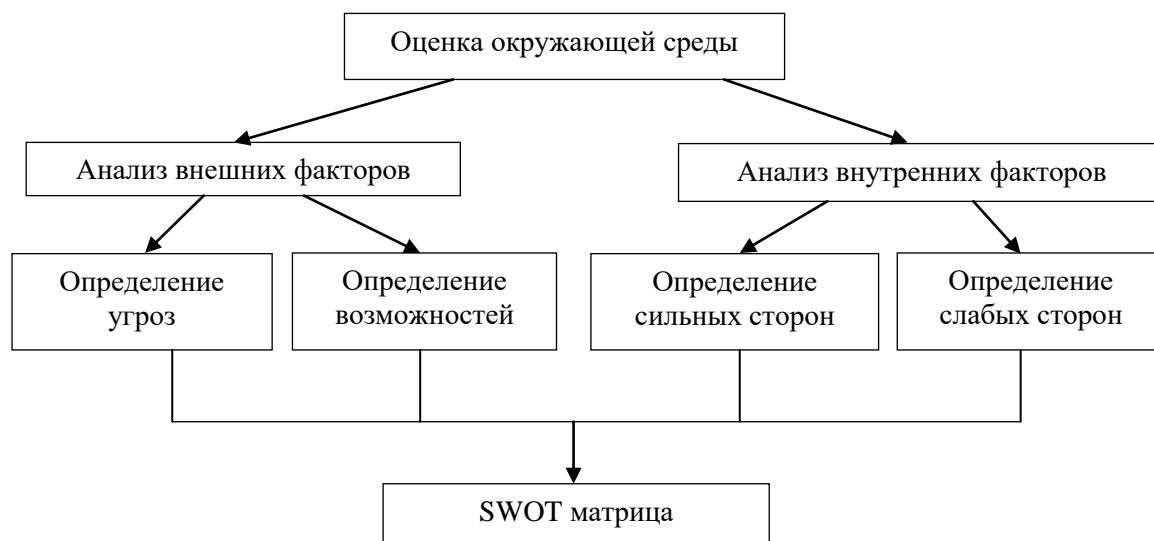


Рис. 1. Последовательность действий для проведения SWOT-анализа

В зависимости от специфических умений персонала этот метод вполне реализуем, он, этот метод – превосходен.

Таким образом, рыночные угрозы – события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие на предприятие. Примеры рыночных угроз: выход на рынок новых конкурентов, рост налогов, изменение вкусов покупателей, снижение рождаемости.

#### Список литературы:

1. Угрюмова, А. А. Региональная экономика и управление: учебник и практикум для вузов / А. А. Угрюмова, Е. В. Ерохина, М. В. Савельева. – 2-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 477 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-07638-7. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/489882> (дата обращения: 13.03.2022).

2. Теория организации: учебник и практикум для вузов / Г. Р. Латфуллин [и др.]; под редакцией Г. Р. Латфуллина, О. Н. Громовой, А. В. Райченко. – 2-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 156 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-01187-6. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/489916> (дата обращения: 15.03.2022).

*Я.А. Бородина,  
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТусО», г. Челябинск  
Научный руководитель – Ю.Н. Кулакова, д.э.н., доцент*

### **ПРОДУКТОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Продуктовые стратегии предприятий формируются с целью обеспечения соответствия качества продукта или услуги ожиданиям потребителя и тесно связаны с жизненным циклом товара [1]. Жизненный цикл товара – основа продуктовой стратегии, поскольку он обозначает основные этапы выхода товара на рынок. Продуктовая стратегия является, с одной стороны, маркетинговой проблемой, а с другой – общепроизводственной. Можно выделить следующие возможные направления формирования продуктовой стратегии на предприятии:

- оптимизация ассортимента продукции (услуг) на различных стадиях жизненного цикла;
- разработка и производство инновационных продуктов [2];
- результативность действия продуктовой стратегии на предприятии обуславливается, в первую очередь, программой развития ассортимента продукции. Фундаментом для построения продуктовой стратегии является исследование рынка (внешние факторы) и производственных возможностей предприятий (внутренние факторы) [3].

Кондитерская промышленность – это самостоятельная производственная отрасль агропромышленного комплекса, призванная обеспечивать потребности населения кондитерскими изделиями. Особенность отрасли заключается в том, что по мере увеличения доходов населения повышается спрос на кондитерскую продукцию. Спецификой отрасли является разнообразный ассортимент продукции, способный удовлетворить самые разные вкусы. Рынок кондитерских изделий характеризуется высокой емкостью и стабильным спросом, что делает отрасль привлекательным объектом для инвестиций. Несмотря на сложности 2019–2021 гг. реализация новых проектов и модернизация уже существующих кондитерских фабрик в РФ не останавливалась. В 2021 году объем ввода производственных мощностей в отрасли «Производство кондитерских изделий» составил 20,5 тыс. тонн [4].

ООО «Руслада» – ведущий поставщик кондитерских изделий на Южном Урале. В ассортиментном портфеле предприятия – продукция более 150 кондитерских фабрик и собственной кондитерской фабрики «Колос», выпускающей печенье и зефир под торговой маркой «Руслада». Основная продуктовая стратегия предприятия заключается в производстве продукции для широкого круга потребителей, а также в выпуске оригинальных изделий высокого качества, относящихся к премиум-сегменту. Вторая продуктовая стратегия нацелена на создание новых продуктов и освоение новых технологий производства продукции. Примером ее реализации служит изготовление помадных конфет с использованием порошков из яблочных и цитрусовых выжимок, порошков из цельных яблок; сушеных фруктов (чернослив, яблоки, груши, айва и др.).

При реализации этих продуктовых стратегий прибыль от продаж ООО «Руслада» в 2021 году увеличилась до 49 750 тыс. руб.[5], прирост за три года составил 70%. Рентабельность продаж в 2021 году составила 5,7% при нормальном значении для данной отрасли 4%, что говорит о достаточно эффективных продуктовых стратегиях предприятия.

#### Список литературы:

1. Долгов, А.И. Стратегический менеджмент: учебное пособие / А.И.Долгов, Е.А. Прокопенко. – 4-е изд., стереотип. – М.: Флинта, 2018. – 278 с.

Кузнецов, Б.Т. Стратегический менеджмент учебное пособие/Б.Т. Кузнецов. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 623 с.

Маленков, Ю.А. Стратегический менеджмент: учеб. для вузов / Ю.А. Маленков. – М.: Проспект, 2017. – 224 с.

Эффективность экономики России: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#).

Официальный сайт ООО «Руслада» [Электронный ресурс]. – URL:<https://ruslada.ru/>.

*Д.М. Брютов,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

## **ПЛАНИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИННОВАЦИОННОМ ОТДЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ**

Планирование маркетинговой деятельности – неотделимая от совокупности рабочих процессов часть, которая помогает организации запланировать своё маркетинговое развитие и продвижение определённых продуктов, брендов и так далее. Маркетинговое планирование представляет собой комплексный анализ деятельности предприятия с последующей разработкой маркетинговых мероприятий, в котором учитывается финансовая сторона вопроса и возможные риски.

Актуальность данной темы заключается в том, что одной из основных проблем, с которой сталкивается современная компания, является организация и поддержание жизнеспособного бизнеса в условиях стремительно меняющегося рынка и деловой

среды. Важнейшая роль в решении данной проблемы, в том числе в процессе планирования деятельности организации, принадлежит маркетингу.

План подразумевает некоторую форму, в которой расписываются мероприятия и их исполнители, причем состав мероприятий должен соответствовать целям и задачам фирмы.

Маркетинговый план обычно составляется на срок от 1 до 5 лет. Однако в настоящее время, в эпоху экспоненциально растущей скорости изменений, фактически нереально что-то точно и детально спланировать на длительную перспективу в несколько лет. Особенно в маркетинге. В лучшем случае планирование будет следовать вариативным сценариям и подвергаться корректировкам в процессе выполнения. Маркетинговый план должен быть гибким и адаптивным. Важно учесть все возможные реальные риски, как внутренние, так и внешние, и прописать действия, которые будут предприняты, в случаях, если эти риски наступят.

Применительно к проекту по созданию капсульного отеля к таким рискам можно отнести – спад пассажиропотока в аэропортах в связи с отменой чартерных рейсов и с закрытием полетных программ.

В системе маркетингового планирования фирмы стратегический план является фундаментом для остальных видов планирования, поскольку определяет основной ориентир развития предприятия, на основе которого устанавливаются более конкретные цели во временном регламенте и в структуре подразделений.

С точки зрения формальной структуры планы маркетинга могут состоять из следующих разделов: 1) аннотация для руководства; 2) текущая маркетинговая ситуация; 3) опасности и возможности; 4) цели маркетинга; 5) стратегии маркетинга; 6) программы действий; 7) бюджет маркетинга и контроль.

Применительно к нашему проекту в программу маркетинговых действий, в первую очередь, входит анкетирование пассажиров авиа и железнодорожного транспорта на предмет лояльности к услугам капсульного отеля.

Исходя из целей и стратегий развития компании осуществляется анализ маркетинговой деятельности, который подразделяется на три части: анализ внешней среды маркетинга, внутренней маркетинговой деятельности компании и ее системы маркетинга.

Совокупность маркетинговых целей, стратегий и мероприятий по их достижению представляет стратегический план маркетинга, который должен на следующем этапе планирования быть доведен до рабочих плановых документов, то есть должно быть осуществлено оперативно-календарное планирование.

Бюджет маркетинга детализируется для различных групп товаров и потребителей (целевых рынков). В нашем случае – по целевым рынкам.

В заключение отметим, что в разных компаниях конкретный набор процедур планирования маркетинга различен. Общей является системная логика принятия плановых решений.

## **ПЛАНИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА УСЛУГ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ОТКРЫТИЯ ТАНЦЕВАЛЬНОЙ СТУДИИ**

Правильно подобранный ассортимент и ценовая политика – одни из самых важных факторов, которые определяют успешность бизнеса. Оптимальное сочетание цены и ассортимента позволяет фирме не только привлечь максимум покупателей, но и сократить издержки.

Ассортиментная политика – определение набора товарных групп, наиболее предпочтительного для успешной работы на рынке и обеспечивающего экономическую эффективность деятельности предприятия в целом.

К задачам планирования ассортимента относят:

1. Удовлетворение запросов потребителей – один из основных принципов маркетинга, который соответствует задаче глубокой сегментации и дифференциации рынка и обеспечивает тесную связь с потребителями.

2. Оптимальное использование технологических знаний и опыта предприятия.

3. Оптимизация финансовых результатов предприятия – формирование ассортимента основывается на ожидаемой рентабельности и величине прибыли, что чаще встречается в практике работы предприятий, однако может быть оправдано при тяжелом финансовом положении, отсутствии альтернатив и др.

4. Завоевание новых покупателей путем расширения сферы применения существующей производственной программы. Этот подход достаточно консервативен, так как рассчитан на краткосрочные результаты и предполагает удлинение жизненного цикла устаревающих изделий за счет нахождения новых рынков сбыта.

5. Соблюдение принципов гибкости за счет диверсификации сфер деятельности предприятия отрасли и включения в них нетрадиционных отраслей.

6. Соблюдение принципа синергизма, предполагающего расширение областей производства и услуг предприятия, связанных между собой определенной технологией, единой квалификацией кадров и другой логической зависимостью.

Формированию ассортимента предшествует разработка предприятием ассортиментной концепции. Она представляет собой направленное построение оптимальной ассортиментной структуры, товарного предложения, при этом за основу принимаются, с одной стороны, потребительские требования определенных групп (сегментов рынка), а с другой, – необходимость обеспечить наиболее эффективное использование предприятием сырьевых, технологических, финансовых и иных ресурсов с тем, чтобы производить изделия с низкими издержками.

Не следует думать, что планирование ассортимента продукции это нечто такое, что относится только к новым изделиям. Хотя внедрение новых изделий, несомненно, имеет первостепенное значение для дальнейшего развития и рентабельной деятельности любого предприятия, необходимо планировать мероприятия. В большинстве случаев освоение новых изделий финансируется за счёт отчисления с выручки от реализации текущей продукции, которую предприятие поставляло на рынок в течение ряда лет и, которую оно надеется продавать ещё на протяжении ряда лет. Поиски нового применения и новых рынков для уже существующей продукции необходимы для того, чтобы обеспечить более надежную основу деятельности предприятия, но ассортимент уже выпускаемой продукции может быть расширен, сокращён или заменен.



Так при составлении бизнес-плана танцевальной студии: обучение, индивидуальные и групповые занятия танцами относятся к традиционным видам услуг, а видеосъемка – к новым (дополнительным), но, тем не менее приносит, плановую дополнительную выручку в объеме 630 тыс. руб. или 13%.

Таким образом, при планировании ассортимента услуг важно учитывать, что использование каждого дополнительного вида услуг ведет к улучшению удовлетворения потребностей, росту выручки, но и вызывает дополнительные издержки. В нашем случае – на заработную плату оператора и амортизацию оборудования.

*Д.Д. Бухарин,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Процесс управления деятельностью предприятия включает в себя стратегический, оперативный и текущий (диспозитивный) уровни.

Цикл стратегического и оперативного управления предприятием представлен на рисунке 1.

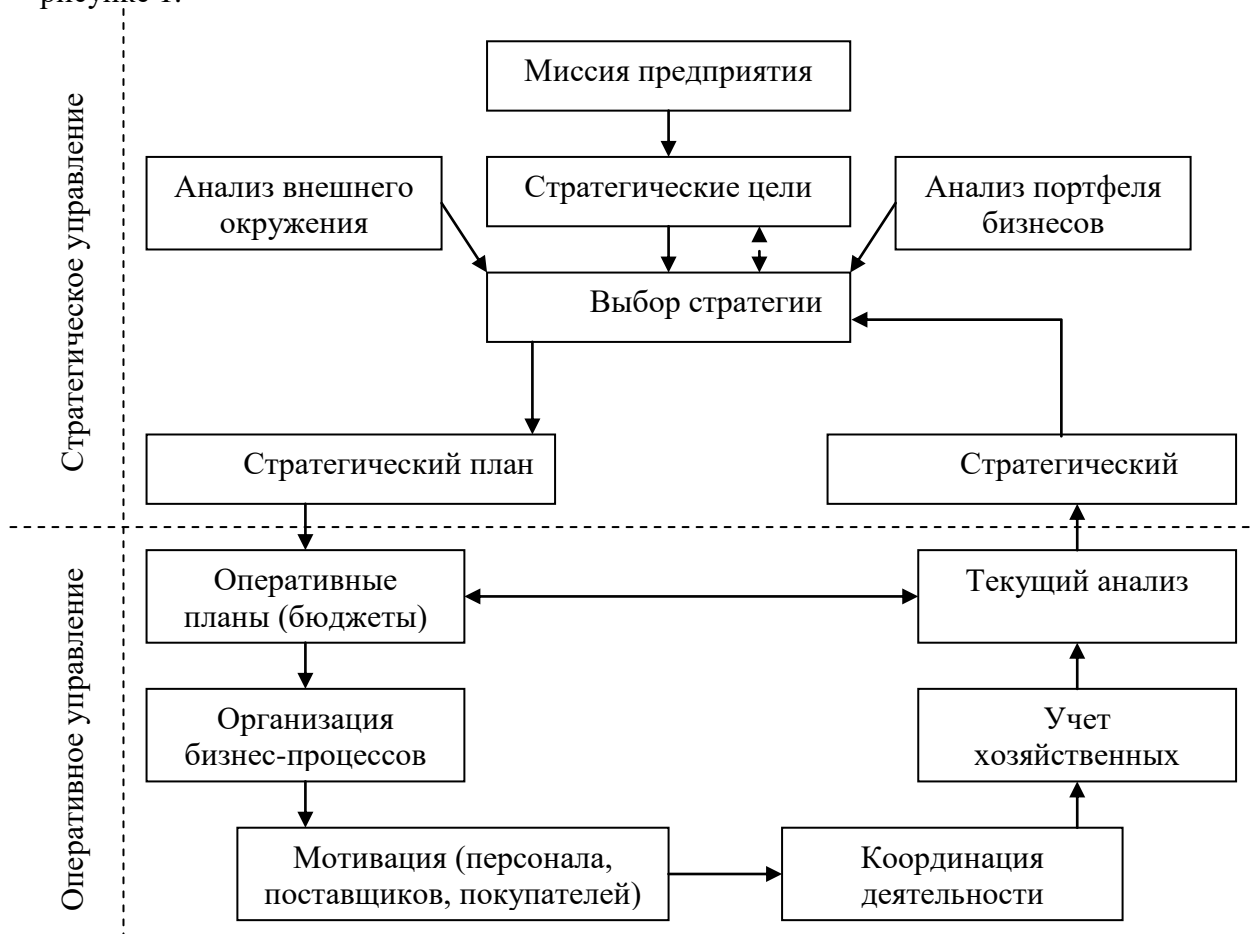


Рис. 1. Цикл стратегического и оперативного управления

Стратегическое управление представляет собой деятельность по разработке миссии, важнейших целей организации и способов их достижения, обеспечивающих ее развитие в нестабильной внешней среде путем изменения и самой организации, и ее внешней среды. Стратегическое управление – это непрерывный процесс выбора, реализации и контроля целей и стратегий организации.

Эффективность стратегического управления зависит от трех стратегических макроустановок организации: на рост, защиту и развитие. В зависимости от среды возможно преобладание той или иной установки. Стратегические макроустановки предопределяются уровнем эффективности функционирования и развития предприятия, который может быть представлен типами «Кризис», «Стабильность», «Рост».

В стратегическом управлении можно выделить три основных этапа:

- подготовительный, служащий основой информационного обеспечения выбора и разработки стратегий;
- основной этап – этап разработки стратегии;
- заключительный этап – этап реализации стратегии, корректировки и обратной связи.

На каждом этапе реализуются определенные функции: на первом этапе – это стратегический анализ и прогнозирование внешней и внутренней среды организации; на втором этапе – стратегическое планирование; на третьем этапе – стратегическая организация и мотивация, контроль и регулирование.

Основными содержательными результатами стратегического управления являются:

- 1) разработка стратегии организации;
- 2) определение ее стратегического потенциала;
- 3) построение организационной структуры.

*А.Р. Ведищева,  
МБОУ «СОШ №121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

### **ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СТРАТЕГИИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ОТКРЫТИЯ ПРОИЗВОДСТВА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ**

Маркетинговая стратегия – это часть бизнес-плана компании. Разделяют два вида стратегий: для компании и конкретного товара.

1. Стратегия предприятия поможет: выйти на рынок; преодолеть проблемы, например падение продаж.

2. Стратегия для товара – повысить продажи конкретного продукта или ввести в ассортимент новый. Разработка маркетинговой стратегии происходит в два этапа: анализ и написание документа.

В аналитической части используются данные, собранные во время подготовки бизнес-плана компании. Дополнить картину поможет SWOT-анализ. Он выявляет сильные и слабые стороны бренда, а также возможности и угрозы со стороны рынка.

Пример:

Я собираюсь открыть мини-кондитерскую с популярными десертами. Без торгового зала, то есть в домашних условиях, но с доставкой на дом, либо самовывозом. Результат SWOT-анализа может быть таким:

Сильные стороны – упаковка из крафтового картона вместо пластика, доставка за 30 минут с момента заказа, низкие цены по сравнению с соседними кондитерскими.

Слабые стороны – нет дегустационного зала и бюджета на продвижение.

Возможности – рост среднего чека благодаря низким ценам.

Угрозы – в городе есть несколько сетевых кондитерских со сформировавшейся аудиторией.

Что входит в маркетинговую стратегию:

Раздел 1. Цель. За основу берут цель, указанную в бизнес-плане. После исследования аудитории, рынка и конкурентов её конкретизируют и указывают в маркетинговой стратегии. Цель формулируется по SMART-принципу. Она должна быть конкретной, измеримой, согласованной с другими стратегическими целями компании, достижимой и иметь конкретные сроки реализации. Нельзя ставить цели, на выполнение которых у компании не хватит ресурсов. Цель должна быть реалистичной – нужно учитывать условия рынка.

Раздел 2. Позиционирование компании. Необходимо определить место, которое компания займёт в сознании потребителя, чем она будет отличаться от конкурентов и какие проблемы потенциальных клиентов сможет решить.

Раздел 3. Описание ассортимента. Необходимо составить таблицу продукции или услуг компании, оценить её и решить, какие товары можно вывести из ассортимента, а какие – добавить.

Раздел 4. Маркетинговый план – это пошаговая инструкция по реализации стратегии. Она содержит такие аспекты, как портрет целевой аудитории, список рекламных каналов, сильные стороны продукта, описание программы лояльности.

В заключение следует сказать, что формирование рыночной стратегии – это именно то, что помогает бренду продавать товары целевой аудитории и получать от этого прибыль.

***В.В. Ветрова,**  
Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва  
Научный руководитель – П.В. Лимарев, к.э.н., доцент*

## **СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: УРОКИ ПАНДЕМИИ**

Стремительно меняющаяся внешняя среда подталкивает предприятия постоянно адаптироваться под ее изменения, которые носят совершенно различный характер. Пандемия COVID-19 стала серьезным кризис-фактором. Тяжелая эпидемиологическая

обстановка и вытекающие из нее экономические последствия в виде снижения покупательной способности населения, временного ограничения режима нормального функционирования предприятий, торможения цепей поставок и изменений на валютных рынках поставили перед бизнесом острые вопросы о необходимости быстрого реагирования и принятия стабилизирующих стратегических решений, которые впоследствии обернулись как выгодой, так и плохим исходом для предприятий.

Целью настоящей работы служит выявление изменений в деятельности бизнеса под влиянием кризиса, связанного с пандемией, а также изучение характера и особенностей стратегий реагирования и адаптации предприятий как в момент острой фазы, так и в период пост-эффектов этого явления.

Актуальность работы заключается в необходимости оценки масштабов воздействия феномена пандемии на экономику и жизнь людей в целом.

Значимым фактором в вопросе минимизации последствий кризиса стали масштабы организации. Многие фирмы попросту не смогли найти ресурсы для переориентации и реализации мер реагирования на появившиеся ограничения. Крупные предприятия в силу своих дополнительных выгод от масштабов производства в меньшей степени ощутили на себе влияние ограничений. При этом, несмотря на разное финансовое положение, ни те, ни другие фирмы не смогли избежать изменений и были вынуждены прибегать к различным антикризисным стратегиям, которые условно можно разделить на пять больших групп: экстенсивные, адаптивные, консервативные, интенсивные и дотационные.

Разнообразие предложенных вариантов стратегий реагирования свидетельствует о том, что выработка универсального подхода, который смог бы решить проблемы большинства предприятий в сложившихся условиях невозможна, хотя все же можно выделить ряд общих мероприятий, которые во времена ковидной реальности стали практически трендами:

1. Цифровизация процессов там, где это возможно;
2. Диверсификация и развитие других направлений;
3. Оптимизация системы поставок и закупок, поиск альтернативных источников, переориентация на отечественных поставщиков;
4. Формирование финансовой подушки на случай новых кризисов;
5. Оптимизация должностных обязанностей.

При этом можно сформулировать ряд рекомендаций, которые могли бы задать общий ориентир для развития предприятий в условиях глобальных кризисных процессов:

1. Необходимо минимизировать расходы, напрямую не связанные с получением прибыли;
2. Ориентировать процесс принятия решений на быстрое реагирование в ответ на меняющиеся условия внешней среды, при этом не принимая решения в условиях стресс-фактора; избегать фокусирования исключительно на одной стратегии, которая в какой-то момент времени приносила хорошую прибыль;
3. Уделять большое внимание команде, формирующей ключевое ядро организации.

Таким образом, COVID-19 внес сильнейшие коррективы в вопросы о способах ведения бизнеса и определил иные направления стратегического развития компаний, которые стали катализатором для запуска многих глобальных процессов, ведущих к трансформации экономики.

*Е.В. Волокитина,  
ОУ ВО «ЮУТУ», г. Челябинск,  
Научный руководитель – Ю.В. Подповетная, д.п.н.*

## ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДСИСТЕМЫ ДЕЛОПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Деятельность каждого предприятия, начиная с момента ее создания, связана с развитием и планированием систем управления персоналом и создание условий для осуществления работы с документами, обращающимися в системе управления персоналом.

Становление науки управления персоналом началось с становления теории управления как науки, что произошло более ста лет назад, в самом начале периода промышленной революции [1].

Планирование персонала будет эффективным, когда оно интегрировано в общий план развития организации. Большое влияние на планирование персонала оказывает финансовое планирование, которое определяет финансируемость заработной платы и стоимость развития персонала, в соответствии с рисунком 1.

Делопроизводственное обеспечение системы управления персоналом организации заключается в предоставлении кадровым службам всех документов, оформленных в соответствии с требованиями утвержденных стандартов и инструкций, создании и отправке документов в структурные подразделения компаний и других субъектов, не входящих в организацию.

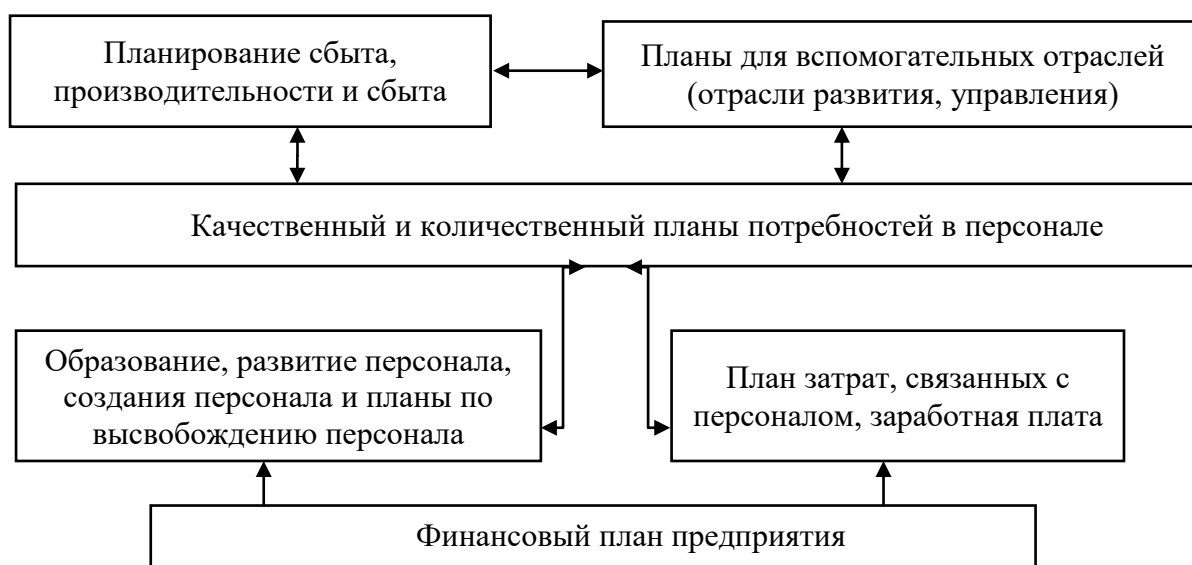


Рис.1. Взаимосвязь планирования персонала с другими видами планирования

Требования к оформлению документов основываются на государственных стандартах унифицированных систем документации: ГОСТ 16 487-83 «ДП и архивное дело. Термины и определения» и ГОСТ Р 6.30-97 «Унифицированные системы документации. Унифицированная система организационно-распорядительной документации. Требования к оформлению документов».

Основная задача кадрового планирования состоит в обеспечении органов государственной власти необходимым числом квалифицированных служащих с минимальными затратами при отборе и решении вопросов профессионального развития. Несовершенное планирование кадровых потребностей, а тем более его отсутствие, являются причиной того, что отбор государственных служащих ведется бессистемно, методом «латания дыр», срочного подбора претендентов на освобождающиеся вакансии.

Таким образом, документирование работы с персоналом является прямым отражением и фиксацией взаимоотношений между работодателем и сотрудниками, то есть закрепляет эту ответственность «на бумаге». От качества разработки штата, должностных инструкций зависит достоверность расчетов, которые используются при формировании различных разделов кадрового плана.

Список литературы:

2. Павлова, И. О. Управление персоналом [Электронный ресурс]: электрон, учеб. пособие / И. О. Павлова; Минобрнауки России, Самар, гос. аэрокосм, ун-т им. С. П. Королева (нац. исслед. ун-т). – Электрон, текстовые и граф. дан. (0,6 Мбайт). – Самара, 2012.

Постановление Госстандарта РФ от 03.03.2003 N 65-ст «О принятии и введении в действие государственного стандарта Российской Федерации» (вместе с ГОСТ Р 6.30-2003. Государственный стандарт Российской Федерации. Унифицированные системы документации).

*А.И. Гольдов,  
МБОУ «СОШ №121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

### **ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЯМЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ РАСХОДОВ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ОТКРЫТИЯ ПАВИЛЬОНА ШАУРМЫ**

При создании предприятия каждый человек столкнется с проблемой планирования прямых расходов. С этой проблемой столкнулся и я при составлении бизнес-плана открытия павильона шаурмы.

Прямые расходы – это то, что потрачено на производство конкретных товаров или услуг. Такие расходы можно включить в себестоимость: например, стоимость сырья и заработную плату сотрудников, которые работали над созданием продукта.

Прямые материальные расходы – это стоимость сырья, материалов, ингредиентов, полуфабрикатов, комплектующих, которые становятся частью готового изделия. Применительно к гастрономическому бизнесу, прямые материальные затраты включают, в первую очередь, стоимость продуктов питания, которые необходимы

согласно рецепту для производства каждого конкретного вида продукции. Рецепт предполагает использование конкретных расходных коэффициентов, представленных для четырех базовых продуктов в таблице 1.

Таблица 1

Расходные коэффициенты для производства разных видов шаурмы

Наименование ингредиентов	Ед изм.	Расход при производстве			
		шаурма куриная	шаурма говяжья	шаурма говяжья большая	шаурма куриная большая
Лаваш	шт	1	1	1	1
Говядина	кг	0	0,2	0,3	
Курица	кг	0,2			0,3
Соус	кг	0,01	0,01	0,01	0,01
Масло растительное	кг	0,005	0,005	0,005	0,005
Специи	кг	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001
Капуста белокочанная	кг	0,01	0,01	0,01	0,01
Помидоры	кг	0,02	0,02	0,02	0,02
Морковка корейская	кг	0,02	0,02	0,02	0,02
Сыр	кг	0,02	0,02	0,02	0,02

На основе расходных коэффициентов и стоимости ингредиентов составляется калькуляция себестоимости каждого вида продукции, что отражено в таблице 2.

Таблица 2

Калькуляция себестоимости по видам продукции

Наименование ингредиентов	Ед изм.	Цена, руб. за единицу	Калькуляция себестоимости			
			шаурма куриная	шаурма говяжья	шаурма говяжья большая	шаурма куриная большая
Лаваш	шт	15	15	15	15	15
Говядина	кг	600	0	120	180	0
Курица	кг	300	60	0	0	90
Соус	кг	1000	10	10	10	10
Масло растительное	кг	100	0,5	0,5	0,5	0,5
Специи	кг	2000	0,2	0,2	0,2	0,2
Капуста белокочанная	кг	20	0,2	0,2	0,2	0,2
Помидоры	кг	150	3	3	3	3
Морковка корейская	кг	200	4	4	4	4
Сыр	кг	600	12	12	12	12
Итого			104,9	164,9	224,9	134,9

Для определения стоимости каждого из ингредиентов для составления калькуляции себестоимости единицы продукции мы находим среднюю цену за единицу какого-либо продукта на рынке и долю использования этого продукта в конечном продукте, после чего перемножаем показатели и получаем стоимость каждого ингредиента в себестоимости единицы продукции (табл.2).

Актуальность разработки плана по прямым материальным расходам обусловлена потребностью составления плана затрат на сырьё (продуктов питания), в который также включается стоимость упаковки.

Регулярное планирование – обязательное условие стабильного функционирования и развития предприятия. Данная процедура необходима, так как цены на продукты питания постоянно меняются и данные необходимо обновлять для изменения цен на товары.

*С. Гребенкина,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

## **МЕТОДЫ ГЕНЕРАЦИИ БИЗНЕС-ИДЕЙ**

Бизнес-идея – это алгоритм действий, замысел, комплекс мероприятий, направленный на создание новой компании (частного предприятия) в любом из направлений деятельности для получения стабильной прибыли. Как правило, под бизнес-идеями подразумевают производство товаров или предоставление услуг за денежное вознаграждение. Для внедрения такой идеи в жизнь составляется бизнес-план. Для реализации задуманного может использоваться личный или привлеченный капитал (инвестиции). Так же бизнес-идеи могут быть проданы путем заключения договора, на основании которого за реализацию проекта берется другой менеджер. В свою очередь разработчик идеи получает другой вид компенсации, например, процент от прибыли бизнеса или разовое поощрение.

Процесс генерации бизнес-идей осуществляется в несколько основных этапов:

1. Создание команды: для успеха бизнеса предпринимателю, для начала, необходимо обзавестись командой опытных профессионалов, которые будут приносить в нее свои уникальные знания.

2. Просвещение: на этапе просвещения команда изучает все особенности бизнеса: кто является потребителем, какие бизнес-модели уже функционируют, какие современные технологии внедряются.

3. Выбор критериев: после того как создана база новых идей, нужно выбрать наиболее подходящие из них. Сделать правильный выбор помогут тщательно разработанные критерии, которые должны отражать специфику предприятия. В результате последнего этапа команда останавливается на одной идее и начинает ее активно развивать как теоретически, так и практически.

Наиболее популярные и эффективные методы генерации бизнес-идей:

1. Мозговой штурм – коллективное решение поставленной задачи при помощи высказывания участниками группы любых предложений, даже самых невероятных на первый взгляд. Высокая эффективность этого метода объясняется концентрацией большого количества разных взглядов на решения задачи в одном месте и в одно время.

2. Морфологический анализ. Суть метода – в выявлении в проектируемом объекте (продукте или процессе) нескольких значимых морфологических признаков или параметров и составление всех возможных сочетаний этих признаков с последующим выбором наилучших комбинаций. Метод подходит для генерации инновационных



продуктовых идей в сфере проектирования машин, технологических решений, приложений.

3. Обратный мозговой штурм – метод генерации плохих идей и поиск решений для их превращения в хорошие.

4.Шесть шляп: процесс генерации идей проводится в шести параллельных режимах, каждый из которых образно представлен цветом метафоричной шляпы мышления. Белая шляпа – обсуждение проблем с фокусировкой на факты и цифры. Красная шляпа – фокусировка при обсуждении проблемы на чувствах, эмоциях, интуитивном мышлении. Желтая – обсуждение идеи, ее значимости для бизнеса в позитивном ключе. На этом этапе важно выявить все положительные стороны решения. Черная – выявление и обсуждение всех возможных рисков и негативных сценариев. Зеленая – обсуждение с максимальным фокусом на креативность, творческое мышление, поиск шокирующих и провокационных идей. Синяя – выработка конкретных шагов для реализации идей: что нужно, чтобы воплотить идею в жизнь, насколько идея реалистична, какие шаги придется предпринять.

Любой бизнес начинается с рассмотрения бизнес-идеи, от которой может зависеть успех предпринимателя, поэтому важно знать и уметь пользоваться методами генерации бизнес-идей.

*Н.А. Екимова,  
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТuCO», г. Челябинск  
Научный руководитель – Ю.Н. Кулакова, д.э.н., доцент*

## **АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ**

В современной экономике малое предпринимательство является одним из ключевых составляющих экономической системы, во многом определяющим благосостояние общества [1, С.96-103]. Успешность развития предприятий в значительной мере зависит от уровня их конкурентоспособности.

Микропредприятие – это субъект малого предпринимательства, у которого за предшествующий календарный год среднесписочная численность работников не превысила 15 человек, а доход не превысил 120 млн руб. Конкурентоспособность малого предприятия – это его способность развивать свой конкурентный потенциал, превращая его в конкурентные преимущества, улучшающие его позиции в структуре конкурентоемкости отрасли[2, С.76].

Проведем анализ конкурентоспособности микропредприятия ООО «Интеллектуальные строительные технологии» (ООО «ИСТ») и его конкурентов [3-6] по шести показателям: местоположение, доступность цен, ассортимент услуг, качество услуг, техническая оснащенность, уровень известности по шкале от 1 до 5, результаты представим в таблице. Отметим, что в отличие от ООО «ИСТ», для которого производство электромонтажных работ – это основной вид деятельности, для конкурентов оно не является таковым. При этом конкуренты не являются микропредприятиями, что дает им некоторые преимущества.

Сравнительная оценка конкурентов, балл

Показатель	ООО «ИСТ»	ООО «ЭК МАЯК»	ООО ГК «ИСИС»	ООО СК «СТЭМ»
1. Удобное местоположение	4	3	3	5
2. Доступность цен	4	3	5	3
3. Ассортимент услуг	4	5	3	4
4. Качество услуг	5	4	2	4
5. Техническая оснащенность	3	4	5	3
6. Уровень известности	3	5	4	2
Средний балл	3,83	4,00	3,67	3,50

Можно отметить, что по среднему баллу (3,83) ООО «ИСТ» находится на втором месте среди сравниваемых фирм, выше только у ООО «ЭК МАЯК» – 4,00, у других конкурентов – ООО СК «СТЭМ» и ООО ГК «ИСИС» – 3,50 и 3,67 соответственно.

Самый мощный конкурент, ООО «ЭК МАЯК» – это самая известная фирма на рынке с самым широким ассортиментом оказываемых услуг. Однако у нее есть слабые позиции – ценовая доступность и местоположение, что мешает компании быть ярко выраженным лидером на рынке. ООО ГК «ИСИС» имеет максимально возможную техническую оснащенность и самые доступные цены, однако качество услуг оценивается на самом низком уровне. ООО СК «СТЭМ» является наименее известной компанией в сравниваемой группе, однако это компенсируется максимально удобным местоположением фирмы.

ООО «ИСТ» получило самую высокую оценку за качество оказываемых услуг, 4 балла за ассортимент услуг, доступность цен, удобное местоположение, в 3 балла были оценены уровень известности и техническая оснащенность. Это те слабые зоны, на которых имеет смысл сконцентрировать внимание. ООО «ИСТ» имеет самые равномерные оценки, в отличие от конкурентов. Для повышения конкурентоспособности ООО «ИСТ» необходимо разработать рекламную кампанию, чтобы предприятие стало более известным на рынке предоставляемых услуг. Для повышения технической оснащенности предприятию рекомендуется осваивать прогрессивные технологии, а также автоматизировать производство.

#### Список литературы:

1. Фатхутдинов, Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2019. – 892 с.
2. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – 4-е изд. – М.: Эксмо, 2017. – 544 с.
3. Официальный сайт ООО СК «СТЭМ» [Электронный ресурс]. – URL:<https://skstem.ru/>.
4. Официальный сайт ООО «ЭК МАЯК» [Электронный ресурс]. – URL:<https://ekm174.ru/>.
5. Полные сведения об организациях [Электронный ресурс]. – URL:<https://www.list-org.com/company/9338449/>.
6. Полные сведения об организациях [Электронный ресурс]. –URL:<https://www.list-org.com/company/8229647/>.

*Д.В. Жатикова,  
Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва  
Научный руководитель – Ю.А. Лимарева, к.п.н.*

## **ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЦЕССОМ ЗАКУПОК В ОРГАНИЗАЦИИ**

Цифровизация процесса закупок в организации – перспективное направление деятельности компаний для сокращения издержек как заказчика, так и поставщика, увеличения скорости обмена информацией; минимизации человеческого фактора и коррупционной составляющей; повышения эффективности осуществления различных бизнес-процессов в общей цепочке создания ценности. При совмещении человеческого труда с машинным повышается производительность, уменьшается возможность случайных ошибок, что повышает уровень коммуникации и доверия со стороны клиентов, позволяет получить статус инновационной и прогрессивной компании на рынке.

Российские компании осуществляют первые шаги в области цифровизации закупок, определяют ключевые направления, сроки и ресурсы для активного внедрения цифровых технологий. По данным анкетирования сотрудников компаний, проведенным рейтинговым агентством RAEX, большинство респондентов сдержанно оценивают достигнутый их компанией уровень цифровой зрелости: только 19% частных и 14% государственных организаций находятся в стадии непрерывной цифровой трансформации [1]. Большинство как российских, так и зарубежных компаний нуждаются в постоянном анализе и изучении возможностей применения IT-технологий для выстраивания более эффективного процесса функционирования отдела закупок.

Big Data имеет функцию сбора информации в режиме реального времени и может извлекать необходимые сведения на основе быстрой обработки массива данных, что упрощает работу компании и способствует оперативному предоставлению полученных результатов взаимодействия с клиентами поставщикам материально-технических ресурсов. Блокчейн необходим для отслеживания большого количества объектов цепей поставок: у компаний, имеющих доступ к данным, есть возможность узнать, какой товар при поставке был поврежден, его происхождение и номер партии. Машинное обучение, используемое в процессе цифровых закупок, помогает не только управлять, но и полностью трансформировать закупочный процесс. Искусственный интеллект, благодаря последовательному алгоритму действий, может рационально выбирать правильный тип конкурса, определять проверенных поставщиков и назначать оптимальную цену заключения сделки. Интернет вещей (IoT) позволяет анализировать результаты деятельности компании в реальном времени и мгновенно реагировать в случае возникновения непредвиденной ситуации для минимизации возможного ущерба. Преимущество применения интернета вещей – отслеживание условий транспортировки продукции, геопозиции груза, температуры при помощи RFID-меток и подключенных к сети датчиков. По прогнозам международной консалтинговой компании PwC общий экономический эффект от внедрения интернета вещей в области транспортировки и хранения грузов к 2025 г. составит 542 млрд рублей [2]. Однако существуют определенные риски при использовании интернета вещей, такие как:

потеря конфиденциальности информации, взлом серверов и другие киберугрозы. Применяя совместно систему блокчейна, больших данных и интернета вещей, организации могут минимизировать риски, связанные с безопасностью и прозрачностью всех операций.

Список литературы:

1. Цифровая трансформация корпоративных закупок: достижения, потенциал, проблемы // Рейтинговое агентство RAEX, СБЕР А, 2021, апрель. – Текст: электронный. – URL: [https://raex-a.ru/files/files/DKZ1-210408-Analytica\\_Block\\_Web.pdf](https://raex-a.ru/files/files/DKZ1-210408-Analytica_Block_Web.pdf) (дата обращения: 01.03.2022)

«Интернет вещей» (IoT) в России. Технология будущего, доступная уже сейчас // Центр компетенций PwC в области IoT в России. – Текст: электронный. – URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/iot/iot-in-russia-research-rus.pdf> (дата обращения: 03.03.2022)

*Ю.С. Ибатуллина,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.Ю. Немудрая, к.п.н.*

## **МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

В настоящее время эффективность и продуктивность деятельности любой организации напрямую зависит от работы персонала, который оказывает значительное влияние на её успех.

Образование является важнейшей сферой человеческой деятельности, так как именно от образовательного уровня населения зависит экономическая, политическая и культурная сила страны. Обеспечение гражданина получением образования – цель государства и системы образования. Осуществление этой цели напрямую зависит от отношения сотрудников образовательной организации к процессу труда.

Стоит отметить, что в системе образования существует такая педагогическая проблема, как нехватка персонала. Возникновение данной проблемы связано с низкой заработной платой, большой умственной нагрузкой, отсутствием поддержки, понижением престижа профессии в обществе. В образовательных учреждениях наблюдается незаинтересованность учителей в своей профессиональной деятельности, что в свою очередь сильно влияет на весь процесс обучения, его качество, эффективность и результативность. Чтобы поддерживать данные критерии на соответствующем уровне, необходимо проводить эффективную управленческую политику, главной составляющей которой будет являться мотивация педагогических кадров.

Обратимся к различным определениям понятия мотивация. С.В.Баженов в своем исследовании отмечает, что «мотивация – это внутреннее побуждение человека (работника) к активной трудовой деятельности, возникающее в процессе трудовой деятельности для удовлетворения своих потребностей, не противоречащий внутренним установкам человека» [2]. Закономерно сделать промежуточный вывод, заключающийся в том, что отличительной чертой мотивации является удовлетворение внутренних потребностей человека. Э.А.Уткин рассматривает мотивацию как «процесс

стимулирования отдельного сотрудника или группы к действиям, приводящим к осуществлению целей организации» [2, С. 133]. В данном определении уже появляется установка на удовлетворение потребностей организации. Наиболее полное и содержательное определение предлагает Б.М. Генкин. Он считает, что «мотивация – это воздействие на поведение человека для достижения личных, групповых и общественных целей» [3, С. 116]. Данное определение наиболее полно отражает существенные особенности понятия мотивация, так как мы наблюдаем здесь установку на удовлетворение внутренних потребностей человека и потребностей организации. Таким образом, мотивация – это процесс управления персоналом, который предполагает совместное достижение целей как сотрудников, так и компании.

Опираясь на вышеуказанное определение понятия мотивация, закономерно сделать вывод, что добиться стимулирования людей можно двумя способами, с помощью внешней и внутренней мотивации.

Список литературы:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – 8-е издание; перев. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – М: Питер, 2005. – 831.
2. Баженов С.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / С.В. Баженов // Вестник евразийской науки. – 2015. – №4 (29). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-i-stimulirovanie-trudovoy-deyatelnosti-1> (дата обращения: 28.02.2022).
3. Битюкова С.С. Мотивация и стимулирование персонала образовательных учреждений / С. С. Битюкова // Молодой ученый. – 2019. – № 32 (270). – С. 20-23. URL: <https://moluch.ru/archive/270/61928/> (дата обращения: 02.03.2022).

*Г.Д. Исупов,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ SNW-АНАЛИЗА ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЕРСПЕКТИВ НОВОГО БИЗНЕСА**

SNW-анализ – это анализ факторов внутренней среды, которые влияют на конкурентоспособность предприятия. К таким факторам относят организационную структуру, маркетинг, производство, логистику и т.д.

Факторы оцениваются по трем значениям:

S – Strength – сильный;

N – Neutral – нейтральный;

W – Weakness – слабый.

SNW-анализ помогает проанализировать внутреннюю среду организации и повысить ее конкурентоспособность. Он показывает состав и иерархию подразделений, как работает фирма, какие процессы происходят внутри. Метод дает оценку системе управления, производства, маркетинга и является основной для стратегического планирования.

Основная цель SNW-анализа – выявить позитивный и негативный ресурс, найти точки роста предприятия. Позитивный ресурс: сильные и нейтральные стороны,

которые следует сохранить и усилить. Негативный ресурс – слабые стороны. Их необходимо выявить и перевести в нейтральные или сильные.

Преимущества и слабости можно рассматривать как критерии позиционирования фирмы или нового продукта на рынке. Поэтому SNW-анализ используют при составлении бизнес-планов.

Чтобы провести SNW-анализ, следуйте алгоритму из четырех этапов.

1. Определить факторы оценки.
2. Рассчитать среднерыночные показатели.
3. Оценить компанию по каждому фактору.
4. Сделать выводы и составить список рекомендаций.

Применительно к проекту по производству и продаже игрушек по мотивам игры BRAWL STARS, были подобраны внутрифирменные параметры, которые прямо или косвенно влияют на выручку, конкурентоспособность и эффективность работы предприятия: наличие производственных мощностей, квалифицированного персонала, доступность сырья.

Основные элементы внутренней среды, которые были изучены: общая стратегия, система управления, маркетинг, финансы, продукт, производство, логистика, трудовые ресурсы, корпоративные ценности.

Каждый элемент можно разделить на составляющие. Например, при анализе трудовых ресурсов оценивают уровень заработной платы, формы и принципы выплаты премий, квалификацию персонала, внутренний кадровый резерв.

При проведении SNW-анализа компанию сравнивают с конкурентами в отрасли. Информацию о конкурентах можно найти в исследованиях маркетинговых компаний, публичных финансовых отчетах, опросах, открытых источниках (сайт и рекламные материалы, сайты по поиску работы, СМИ).

При составлении проекта конкурентов-производителей игрушек в г. Челябинск не выявлено, что дает определенные конкурентные преимущества, заключающиеся в экономии на транспортных расходах.

Результатом SNW-анализа являются выводы о текущей ситуации на предприятии и список рекомендаций по укреплению нейтральных и сильных элементов среды и устранению слабых.

*Е.Ю. Кадочникова,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

## **ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СТРАТЕГИИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ОТКРЫТИЯ ГОСТИНИЦЫ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ**

В процессе составления бизнес-плана этап формирования рыночной стратегии связан с выявлением места разрабатываемого бизнеса на рынке данного вида услуг, с анализом конкурентных преимуществ и каналов продаж.

Современный бизнес действует в постоянно изменяющейся внешней среде. Сложность прогнозирования объема продаж и рыночной доли – важнейшая проблема, с которой сталкивается организация.

Для успешного функционирования организации в условиях постоянно изменяющейся окружающей ее среды, имеет смысл вести деятельность согласно заранее спланированной стратегии. Только при соблюдении этого условия у компании есть вероятность, что она выживет и будет процветать. При формировании рыночной стратегии необходимо определить цели организации, или ее миссию, как причину деятельности организации.

Миссия нашего проекта – на высоком качественном удовлетворять потребность владельцев животных в передержке питомцев на время отпусков и командировок.

Для определения целей бизнеса необходимо провести анализ внутренней и внешней среды. С помощью специалистов необходимо разработать альтернативные стратегии и выбрать ту, которая наиболее подходит для организации с учетом ее внутренних возможностей и положения на рынке.

Рыночная стратегия является процессом, она содержит три четко обозначенные стадии: 1) стратегический анализ; 2) стратегический выбор; 3) реализация стратегии и менеджмент.

Формирование рыночной стратегии предприятия (фирмы, организации) начинается с анализа конъюнктуры рынка.

Конъюнктура – это сложившаяся экономическая ситуация, включающая в себя соотношение между спросом и предложением, движение цен и товарных запасов, портфель заказов по отраслям и иные экономические показатели.

При этом маркетинг, с одной стороны, тщательно следит за конкурентами на рынке, выявляет их преимущества и слабости, а с другой – прогнозирует конкурентоспособность своих услуг. В качестве конкурентов в настоящее время можно назвать Booking Cat, Зоотель, а также до десяти частных лиц. Тем не менее, спрос на данный вид услуг устойчиво растет, о чем говорит количество запросов в сети Интернет.

Классический маркетинг включает в себя четыре уровня – корпоративный, бизнес-единицы, функциональный и операционный. Применительно к нашему проекту актуален маркетинг на корпоративном уровне, который предусматривает следующие стратегии: а) недифференцированный маркетинг, когда фирма решает пренебречь различиями в сегментах и обращается с одним и тем же товаром ко всем потенциальным потребителям, ко всему рынку сразу; б) дифференцированный маркетинг – конкретный товар на конкретный сегмент; в) концентрированный маркетинг – комплекс маркетинга (товаров и услуг) фирмы на конкретный сегмент.

При выборе стратегии охвата рынка для нашего проекта учитывались ресурсы фирмы (в условиях их ограниченности наиболее рациональной стратегией для нас выступает стратегия концентрированного маркетинга); этап жизненного цикла услуг (мы выходим на рынок с достаточно новой услугой, следовательно, наиболее эффективными станут стратегии недифференцированного или концентрированного маркетинга); маркетинговые стратегии для нас неактуальны, поскольку количество конкурентов незначительное. Следовательно, лучшей стратегией фирмы является –

завоевание наибольшей рыночной доли рынка услуг зоогостиниц в городе Челябинск, со специализацией на наиболее широких с позиции потребителей услуг сегментах: кошки, собаки.

*С.А. Киржацких,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

## **ПЛАНИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ОТКРЫТИЯ ФИТНЕС-СТУДИИ**

Одна из основных проблем, с которой сталкивается современная организация, предоставляющая разного рода услуги, – организация и поддержание жизнеспособного состояния в условиях стремительно меняющегося рынка и деловой среды. В современных условиях конкуренции рынок определяет необходимый ему ассортимент, поэтому задачей организации является удовлетворение спроса лучше и эффективнее, чем конкуренты. При неоптимальной структуре ассортимента происходит снижение как потенциального, так и реального уровня прибыли, потеря конкурентных позиций на перспективных рынках и как следствие этого наблюдается снижение экономической устойчивости предприятия. Поэтому формирование оптимального ассортимента, способствующего максимизации прибыли, её сохранению на длительный период времени, очень актуально для предприятий, стремящихся быть конкурентоспособными.

Процесс планирования ассортимента предприятия включает в себя три основных этапа:

- 1) оценка текущего ассортимента и возможностей компании. Цель – выяснить состояние ассортимента и оптимизировать его структуру, оценить степень использования внутренних ресурсов;
- 2) организация товарного планирования и создание новых товаров. Цель – своевременное пополнение ассортимента новыми перспективными товарами;
- 3) снятие с производства устаревших/неудачных товаров. Такие товары, не принося должной отдачи, отвлекают на себя ресурсы, требуют затрат времени и усилий со стороны руководства.

Прежде всего, предстоит правильно выбрать метод. Всего их существует три, каждый из которых обладает собственными особенностями, а также сильными и слабыми сторонами.

Специалисты рекомендуют начинать с наиболее простого пути: ABC-анализа. Суть в том, что менеджеры из всех позиций выбирают самые ходовые. Необходимо поделить все продукты на три большие группы:

- 1) А – первая категория. Эти изделия и услуги составляют 20% от каталога. При этом на них приходится около 80% от общего объема продаж по выручке;
- 2) В – 15% выручки от реализации и 30% от количества ассортиментных позиций;
- 3) С – половина от наименований и только 5% от выручки от продаж.



Ассортиментный и конкурентный анализ. После выявления самых релевантных товаров нужно начинать мониторинг стратегий компаний с аналогичным типом деятельности. Стоит проследить динамику – как от действий руководства меняется ценовая политика. Поскольку в выбранном проекте создания фитнес-студии определены три крупные по ценовым отличиям группы занятий, мониторинг рынка проводился именно по ним: 1) strip-dance; 2) total body, tabata; 3) школа шпагата, растяжка. При этом, к категории А относится первый вид занятий, составляющий 9% от количества клиентов; к категории В – третья группа (24%), к категории С – вторая (67%). Деления по категориям АВС на основе выручки не столь очевидно, поскольку цена реализации услуг определена на основе среднерыночных цен. Для категории А она составила 450 руб./занятие; для категории В – 350 руб./занятие, для категории С – 400 руб./занятие.

Для повышения эффективности бизнес-проекта в перспективные следует максимум усилий и, соответственно, рекламного бюджета направлять на развитие позиций группы А и В. А для наиболее массовой группы – С – устанавливать скидки и наращивать объемы продаж за счет роста количества клиентов.

*Е.В. Кречин,  
МБОУ «СОШ №121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ НОВОГО БИЗНЕСА ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ПРОДАЖЕ ФУТБОЛОК**

Количество товаров на рынке сегодня в разы превышает потребительский спрос. Чтобы в таких условиях выдержать жесткую конкуренцию, любой компании нужно продвигать свой продукт и бренд. В этом помогает процесс позиционирования.

При помощи бизнес-позиционирования компания определяет собственные конкурентные преимущества. Чтобы занять выигрышное положение по отношению к остальным участникам рыночных отношений, необходимо грамотно разработать стратегию продвижения, рассчитанную на долгосрочную перспективу.

Позиционирование товара можно рассматривать как первый шаг к успешной «раскрутке» бренда. Маркетинговый процесс, основанный на формировании наиболее выигрышных преимуществ продукта, называется позиционированием. Данное мероприятие имеет огромное значение как для новых фирм, так и для давно существующих марок с громким именем.

При правильно разработанной концепции позиционирования компания получает информацию о прямых и косвенных конкурентах, преимуществах и недостатках их продукции, может использовать эти сведения с выгодой для себя. Бизнес-позиционирование помогает выбрать наиболее простой, наименее затратный и максимально эффективный путь продвижения.

При разработке своего бренда одежды необходимо:

1. Составить портрет покупателя: Определение целевой аудитории нужно для того, чтобы выбрать правильное позиционирование и начать запуск бренда одежды. Брендинг одежды в основном ориентирован на B2C – business to customer, потому что нужно проанализировать все возможные характеристики покупателей: 1) географические: узнаем, где обитает наш идеальный покупатель; 2) демографические: какой у покупателя возраст и пол; 3) поведенческие: чем покупатель занимается и что предпочитает; 4) мотивационные: какая проблема у клиента и как мы можем ее решить.

2. Создание позиционирования бренда одежды: бренд представляет ожидание потребителем выгоды от товара. Если мы оправдаем это ожидание, то рядовой покупатель, скорее всего, станет постоянным. Поэтому важно правильно прописать позиционирование бренда. Позиция компании – это ассоциации, возникающие у покупателя при упоминании торговой марки. Она включает как физические характеристики, так и социальные, вплоть до мнения друзей насчет качества одежды. Итак, варианты позиционирования, которые мы можем использовать: 1) позиционирование по соотношению «цена-качество» – акцент делается на ценовой политике бренда – типично для недорогих товаров; 2) позиционирование по потребителю – конкретная продукция ассоциируется с классом покупателей. Позиционирование: незаурядный бренд для молодежных субкультур; 3) позиционирование по культурным символам: продукция обособляется с ощущением культурной принадлежности покупателя.

3. Разработка фирменного стиля магазина одежды: Фирменный стиль состоит из множества компонентов – разработки логотипа бренда, истории, нейминга, описания миссии и ценностей. Задача заключается в том, чтобы обыграть фэшн-брендинг максимально выгодно.

4. Разработка дизайна интерьера магазина одежды.

5. Сопроводительные материалы: упаковки, визитки и незаменимый лукбук, то есть каталог бренда, в котором демонстрируют оригинальные образы с дизайнерской одеждой и аксессуарами. Идеальный лукбук – это тот, в котором покупатель видит близкий по духу образ и стиль поведения.

*В.С. Кропачева,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

### **ТРЕБОВАНИЯ К ФИНАНСОВОМУ ПЛАНУ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА СОЗДАНИЯ ООО «ЦЕНТРА РАЗВИТИЯ ДЕТСКОГО ТВОРЧЕСТВА»**

Финансовый план является заключительным этапом в составлении бизнес-плана. Он состоит из плана движения денежных средств, включает показатели инвестиционного плана и плана доходов и расходов. Его заключительным этапом является группировка всех активов и источников их финансирования после окончания планового периода. Финансовый план показывает достаточность собственных средств

для ведения бизнеса и, при их недостатке, позволяет определить потребность в кредитном финансировании.

Составление финансового плана является актуальным для любого бизнеса, включая создания ООО «Центра развития детского творчества». Деятельность центра связана с удовлетворением потребности в творческом развитии и реализации для детей от 4 до 18 лет. Оплата участия детей в конкурсах осуществляется их родителями, что не ставит под сомнение поступление денежных средств.

Основными конкурентами являются Международное конкурсное движение «Роза Ветров», Международный фестиваль-конкурс «Адмиралтейская звезда», Всероссийский фестиваль-конкурс «Птица счастья» и другие. Общее их количество около 20.

Применительно к данному проекту финансовый план составлен в ежемесячном исполнении. При составлении финансового плана были учтены особенности бизнеса и получены следующие результаты:

Поступления от текущей деятельности представлены оплатой родителей за участие детей в конкурсах. Среднемесячный объем поступлений составляет 1692 тыс. руб. Мы не предполагаем роста стоимости участия в первый год реализации проекта, поэтому объем поступлений стабилен. Данный вид бизнеса не подвержен влиянию сезонности, по этой причине стабильны и объемы оказываемых услуг.

Планирование выплат денежных средств осуществляется по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. По текущей деятельности выплаты представлены: оплатой стоимости товарно-материальных ценностей, закупаемых для проведения конкурсов (призы, дипломы и т.п.). Объем данных выплат составляет 6,5%, от общего объема выплат по текущей деятельности, заработная плата составляет до 33,2 %, налоги и страховые взносы – 45,6% (72 % от этой суммы составляет налог на прибыль, 28 % – страховые взносы), накладные расходы (реклама и аренда) составляют еще 2,4 и 12,1 % соответственно. По инвестиционной деятельности предполагаются единоразовые выплаты, связанные с приобретением технических средств для проведения конкурсов в объеме 200 тыс. руб. В начале осуществления проекта необходимо привлечь краткосрочный кредит в объеме 375000 руб. под 25 % годовых, но он может быть погашен уже на второй месяц осуществления деятельности.

Данный бизнес-проект не требует существенных вложений собственных средств, поскольку рассчитан на предоплату клиентов. Тем не менее, объем собственного капитала, формируемый и увеличивающийся за счет реинвестиций чистой прибыли по итогам первого года вырастет с 19,4 до 11714 тыс. руб., что обеспечивает достижение показателем рентабельности собственного капитала значения в 199,7 % в первый год. Показатели плана доходов и расходов позволяют рассчитать рентабельность продаж (отношение прибыли от продаж к выручке от продаж, выраженное в процентах), уровень которой составляет 72,2 %. Бизнес окупается со второго месяца реализации проекта, поскольку не требует существенных первоначальных затрат, и предполагает предоплату услуг. Подводя итоги данной работы, можно сделать следующий вывод: планирование текущей деятельности, и тем более перспектив развития бизнеса затруднительно без эффективного финансового планирования.

*С.Е. Левашов,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

## **ПЛАНИРОВАНИЕ ПОСТОЯННЫХ РАСХОДОВ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРОЕКТА ПО РАЗВИТИЮ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ КАНЦЕЛЯРИИ**

При составлении бизнес-плана планирование постоянных расходов является обязательной частью всего процесса. Благодаря планированию постоянных расходов становится возможным определить нижние границы цены продукции или заказа, сопоставить прибыльности различных видов продукции, выбрать оптимальную с экономической точки зрения технологию производства, определить точку безубыточности, запас прочности предприятия и сделать выводы о некоторых других аспектах деятельности. Планирование постоянных расходов – непреложное условие постоянного функционирования и развития предприятия. Планирование затрат осуществляют для того, чтобы определить общую стоимость ресурсов и рассчитать предполагаемую прибыль. Таким образом, можно сказать, что планирование является базой для контроля за рациональным использованием ресурсов. Уровень затрат на предприятии во многом зависит от профессионализма организаторов производства и творческого потенциала кадров. Рекомендуется начинать после того, как завершено планирование других операционных планов. Также, на этом этапе, рекомендуется проводить предварительные расчёты всех операционных планов, до того, как вы начнете формировать финансовую часть бизнес-плана, прежде всего для оптимизации операционных планов и выявления возможных ошибок.

Постоянные расходы – это затраты, которые не зависят от объема выпускаемой продукции (аренда, работа интернета, коммунальные услуги и т. д.).

При обосновании расходов необходимо учитывать основные принципы:

- всякие затраты должны быть экономически оправданны, то есть приносить доход, превосходящий эти затраты;
- оптимизация затрат предполагает поиск такого их минимально допустимого объема, который бы приносил максимально возможный доход;
- условно-постоянные затраты планируются и оптимизируются по сумме, и они обеспечивают базисные условия функционирования предприятия, поэтому их размер зависит от типа и класса предприятия, вида предпринимательской деятельности, регионального месторасположения предприятия, нормативных требований к условиям деятельности;
- условно-переменные затраты планируются и оптимизируются по уровню (отношение суммы условно-переменных затрат к выручке или объему производства), что предполагает обоснование наиболее эффективной доли затрат в выручке (объеме производства).

При составлении бизнес-плана проекта по развитию розничных продаж канцелярии в качестве постоянных затрат учитывались:

- затраты на аренду торговых площадей (3,8% всех постоянных затрат);

- затраты на оплату труда сотрудников, с учетом страховых взносов (94,1% всех постоянных затрат);
- амортизация торгового оборудования (1,3% всех постоянных затрат);
- расходы на связь и интернет (0,8% от всех постоянных затрат).

Таким образом, наиболее значимой статьёй постоянных затрат является статья «Расходы на оплату труда со страховыми взносами».

Все постоянные затраты составляют 53% от себестоимости, а себестоимость составляет 92,6% от выручки, что характеризует проект как недостаточно устойчивый. Срок окупаемости при таких условиях составляет 309 дней из 365. Для ускорения окупаемости проекта может быть рассмотрен вариант сокращения окладной части заработной платы и привязка доходов работников к объемам продаж. Данная мера снизит долю постоянных затрат в себестоимости и ускорит окупаемость, а также побудит работников увеличивать продажи.

*Д.А. Мананникова,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

### **ИССЛЕДОВАНИЕ КОНЬЮНКТУРЫ РЫНКА ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА СОЗДАНИЯ ЙОГА-СТУДИИ**

Четкое понимание, что такое конъюнктура рынка и от чего именно она зависит, позволяет бизнесу, прежде всего, ориентироваться в сложившейся ситуации. А именно: оценивать положение компании на рынке и уровень конкуренции, определять потребности потенциальных клиентов, прогнозировать перспективы предлагаемого товара. Более того, без проведения подобных исследований не только нельзя рассчитывать на успешную деятельность предприятия, но и с высокой вероятностью можно ожидать провала по всем позициям, а в конечном итоге банкротства компании.

Конъюнктура рынка определяется состоянием спроса и предложения, изменением цен, наличием или отсутствием различных товаров, объемами заказов в тех или иных отраслях и многим другим. То есть, это ситуация на рынке в конкретный момент или промежуток времени, плюс условия, под влиянием которых всё это стало возможным.

Для чего необходимо изучать конъюнктуру рынка? Чтобы понимать, насколько он зависит от существующей промышленной и торговой деятельности, каковы перспективы его развития, как добиться максимального удовлетворения существующего спроса и в полной мере рационализировать производственные мощности компании. Собранный информация позволяет в дальнейшем быстро принимать эффективные управленческие решения в сфере производства и сбыта. Этапы осуществления анализа конъюнктуры рынка: 1) наблюдение, сбор статистических данных; 2) проведение дескриптивного анализа; 3) систематизация данных; 4) выявление взаимосвязей между исследуемыми характеристиками; 5) выстраивание прогнозов.

Наблюдение, сбор статистических данных – мониторинг и накопление информации, с охватом большинства объектов, намеченных для изучения, например, исследование предпочтений в части видов спорта у населения конкретного населенного пункта.

Проведение дескриптивного анализа выполняется с использованием статистических описательных характеристик. Это мода и средняя величина или медиана. С их помощью формируются общие показатели переменных конъюнктуры, например, объемы услуг по конкретному виду спорта для каждого конкурента на рынке конкретного населенного пункта.

Систематизация данных. Собранную информацию группируют по качественно близким признакам. Различают два варианта формирования этих групп: по типу процессов либо объектов (к примеру, группы покупателей собирают по часам посещения, а группы специалистов – по длительности стажа и уровню квалификации); по структуре (анализ конкурентов, каналов рекламы).

Выявление взаимосвязей между исследуемыми характеристиками необходимо для того, чтобы можно было на основе проведенного анализа конъюнктуры рынка принимать эффективные решения. Применительно к составлению бизнес-плана создания йога-студии, использована зависимость времени существования бизнеса и количества клиентов.

Прогнозирование подразумевает постановку бизнес-целей, потенциально выполнимых по результатам конъюнктурного анализа и важных для развития компании, например, прогноз объема услуг является основанием для составления прогноза поступлений и выплат денежных средств, который, в свою очередь, является основанием для определения объемов кредитного финансирования.

Изучение конъюнктуры рынка услуг необходимо для того, чтобы понимать, как развитие такого направления фитнеса, как йога, способно изменить рыночную ситуацию в ближайшей перспективе, с помощью каких действий можно по максимуму удовлетворять потребительские запросы и в полной мере задействовать производственные площади той или иной компании. Знание состояния конъюнктуры рынка позволяет быстро принимать эффективные управленческие решения в области оказания и сбыта услуг.

*А.П. Мешкова,  
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТусО», г. Челябинск  
Научный руководитель – И.Д. Голышев, к.э.н., доцент*

## **АКТУАЛЬНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ ТЕОРИИ ПОКОЛЕНИЙ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ**

Теория поколений – это важная система координат для любого маркетолога, эйчара и управленца. Мы взяли на рассмотрение поколения Y и Z. Были опрошены студенты очной и заочной формы обучения в форме тестирования.

Миллениалы, или поколение Y. По сути, это сегодняшние «молодые люди» нашего мира, в возрасте от 18 до 40 лет. Миллениалы – это самое большое, разнообразное и высокообразованное поколение. Характерные особенности:

- миллениалы сформированы технологиями и выросли в быстро меняющемся и высококонкурентном мире;
- на первый план для поколения Y выходит немедленное вознаграждение;
- ценности: гражданский долг и мораль, ответственность, но при этом психологи отмечают их наивность и умение подчиняться;
- очень контактные, высокая зависимость от «общества».

Для «миллениумов» получение образования является не подготовкой к профессиональной деятельности, а ее отсрочкой. Нежелание брать на себя большой груз ответственности толкает «миллениумов» на поздние браки и рождение собственных детей.

Поколение Z считается будущим мировой экономики. Они родились в цифровом мире и не представляют себя без мобильного телефона или современных гаджетов, многое уже знают и умеют с малых лет. Характерные особенности:

- поколение довольно оптимистично и очень озабочено своими личными амбициями;
- ценности: физический и психологический комфорт, персональная свобода, возможность «посмотреть мир»;
- высокая скорость восприятия информации и трудность с удержанием внимания.

Это поколение выросло в разных семейных структурах с более разнообразным сочетанием этнических групп и размытыми гендерными ролями. Представители Z всегда на связи, они все используют мессенджеры и социальные сети для связи с друзьями и близкими.

В результате тестирования, были выявлены наиболее затратные поглотители времени для поколения Y и Z:

1. Социальные сети, форумы – 93,1% опрошенных.
2. Разговоры на личные темы – 89,7% опрошенных.
3. Телефон, дозвонивания – 86,2% опрошенных.

Исходя из материала выше, можно сделать вывод:

1. Поколению Y, так же, как и поколению Z важно общение, поэтому социальные сети, разговоры по телефону – это важная часть жизни.

2. Поколение Y тратит много времени на обсуждение сложных вопросов, и на перерыве в работе. Поколение Z пытается сделать несколько дел одновременно, из-за могут возникнуть трудности.

3. Поколение Z может лениться и откладывать дела на потом, поколение Y же предпочитает делать дела постепенно, а не откладывать.

4. Поколение Z, так же, как и поколение Y, устаёт и прерывает дела из-за чувства усталости от однообразия.

Исходя из всего вышесказанного, можно подвести итог. Благодаря теории поколений представляется возможность научить представителей различных поколений

лучше понимать и взаимодействовать друг с другом, отследить и понять, какими будут сотрудники и руководители в ближайшие десятилетия, а, следовательно, и какой будет бизнес-среда в целом.

*К.Р. Набиева,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ НОВОГО БИЗНЕСА**

На современном этапе развития рыночных отношений в России наблюдается сильная конкуренция.

Выжить в условиях острой конкуренции могут лишь те предприятия, которые смогут обеспечить потребителям представление таких услуг, которые отвечают их ожиданиям и требованиям. И для этого необходимо разрабатывать и придерживаться стратегий позиционирования, как самого предприятия, так и производимых товаров и услуг.

Актуальность данной темы заключается в том, что позиционирование организации служит основой для построения имиджа компании, а так же является залогом рентабельности и конкурентоспособности.

Стратегия позиционирования крайне необходима для развития рекламной кампании. Стратегия может быть задумана и осуществлена путем разнообразного использования атрибутов, конкуренции, специфического применения, типов потребителей или характеристик класса продукта. Каждый по-разному подходит к развитию стратегии позиционирования, хотя окончательная цель одна для всех – развитие или укрепление определенного образа торговой марки в сознании аудитории.

Цель позиционирования – помочь потенциальным потребителям выделить данный товар среди аналогов и отдать ему предпочтение при покупке.

Процесс разработки стратегии позиционирования начинается с маркетинговых исследований, направленных на оценку факторов внешней среды, конкурентных позиций с выделением явных преимуществ, очевидных недостатков и возможных резервов.

Стратегический маркетинг предприятий должен быть ориентирован на взаимодействие со всеми общественными группами (принцип «согласования интересов»), которые оказывают сильное влияние на развитие регионального рынка в долгосрочной перспективе (инвесторы, конкуренты, законодательные и исполнительные органы власти, потребители, население, менеджеры и работники предприятий, лидеры общественного мнения). Именно в маркетинге и маркетинговых исследованиях создаются инструменты изучения потребностей и интересов различных субъектов рынка.

Стратегическое позиционирование – процесс определения выгодного (уникального) положения организации на рынке относительно конкурентов, эффективности в достижении своей миссии на основе планирования своей



деятельности и с учетом особенностей отрасли, опирающийся на стратегическое мышление руководства организации, а также устойчивости в перспективе развития.

Для того, чтобы провести исследование по эффективности стратегии позиционирования и разработать проект, улучшающий применяемую стратегию, нужно применить следующие методы: 1) анализ фирм-конкурентов; 2) анализ продуктов; 3) выявление скрытых потребителей в сегменте рынка, относящегося к перспективному; 4) составление карты стратегических позиций, применительно к нашему проекту она представлена на рисунке 1.

ЦЕНА	Высокая		Мы шарим Шаротека	Эврика
	Средняя		ОптШар Стошаров	<i>Oblaka air74</i>
	Низкая	Я праздник		
		Низкое	Среднее	Высокое

**КАЧЕСТВО ТОВАРА**

Рис. 1. Карта стратегических групп конкурентов производителей надувных шаров

*Н.К. Нудиплодов,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

### **ТРЕБОВАНИЯ К ФИНАНСОВОМУ ПЛАНУ ПРИ СДАЧЕ КВАРТИР В Г. СОЧИ В АРЕНДУ**

Финансовый план – обязательное условие стабильного функционирования и развития бизнеса. Он может представлять собой изложение целей, либо цифр, а также организационных предложений на определённый период.

Чтобы не испытывать проблем с финансами, а также предугадывать возможные непредвиденные события, необходимо четко и качественно составлять план распоряжения денежными средствами.

Разработка финансового плана для бизнеса. Это индивидуальный процесс для каждого отдельно взятого бизнеса, зависящий от внутренних экономических особенностей и таланта специалистов финансового блока. При этом любой подход, даже самый экзотический, к процессу финансового планирования требует от финансистов включения обязательных, то есть идентичных для всех, финансовых данных при составлении финансовых планов.

Этапы формирования финансового плана:

1. Анализ финансовой ситуации.
2. Разработка общей финансовой стратегии бизнеса.
3. Составление текущих финансовых планов.
4. Корректировка, увязка и конкретизация финансового плана.
5. Осуществление оперативного финансового планирования.

6. Выполнение финансового плана.

7. Анализ и контроль выполнения плана.

На первом этапе анализируются финансовые показатели деятельности бизнеса за предыдущий период на основе бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств.

Основное внимание уделяется таким показателям, как: объем реализации; затраты; размер полученной прибыли.

Проведенный анализ дает возможность оценить финансовые результаты деятельности бизнеса и определить проблемы, стоящие перед ним.

На втором этапе идет разработка финансовой стратегии и финансовой политики по основным направлениям финансовой деятельности бизнеса. На этом этапе составляются основные прогнозные документы, которые относятся к перспективным финансовым планам и включаются в структуру бизнес-плана в том случае, если он разрабатывается на предприятии.

На этапе анализа и контроля выполнения плана происходит определение фактических, конечных, финансовых показателей деятельности, сопоставление их с запланированными показателями, выявление причин и следствий отклонений от плановых показателей, разработка мер по устранению негативных явлений. Применительно к бизнес-плану проекта оказания услуг по сдаче квартир в аренду при расчете финансового плана учитывались результаты составления элементов операционного бюджета, в том числе:

– план продаж, включающий информацию об объемах каждого вида услуг в ежемесячном представлении, среднюю цену на каждый вид услуг и выручку от продаж. При составлении данного плана учитывалась длительность расчетного периода, сезонность, процент заполняемости квартир, а также скидки с цены в осенне-зимний сезон;

– план услуг сторонних организаций, в котором проанализированы затраты на услуги клининговой компании, по стирке постельного белья;

– план прямых затрат на оплату труда. Результаты расчета амортизационных отчислений;

– план накладных расходов, включающих коммунальные платежи. На основании обобщения данной информации производился расчет себестоимости продукции по пяти экономическим элементам затрат.

Финансовый план в части бюджета доходов и расходов подтвердил прибыльность проекта, в части бюджета движения денежных средств – позволил выявить периоды дефицита денежных средств и определить объем кредитного финансирования.

*М.В. Паничева,  
МБОУ «СОШ №121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В.Зубкова, д.э.н., доцент*

## **ПЛАНИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ И ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ ТРУДА ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ОТКРЫТИЯ РЕСТОРАНА «MARISA BELL»**

Планирование потребности предприятия в персонале, необходимого для выполнения плана производства и реализации продукции, осуществляется в плане по труду и персоналу.

Актуальностью разработки плана по труду и персоналу является определение рациональной (экономически обоснованной) потребности предприятия в персонале и обеспечение его эффективного использования в плановом периоде.

Регулярное планирование потребности в персонале – обязательное условие стабильного функционирования и развития предприятия. Подобная процедура определяет необходимый численный состав сотрудников, уровень обеспеченности людьми, механизмы и меры для покрытия дефицита кадров.

Основные задачи плана по труду и персоналу: 1) создание коллектива, способного выполнить намеченные тактическим планом цели; 2) формирование оптимальной структуры персонала; 3) подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала предприятия; 4) совершенствование организации труда; 5) стимулирование труда; 6) повышение производительности и качества труда; 7) оптимизация средств содержание персонала.

Анализ использования рабочего времени всех категорий работников, как правило, осуществляется на основе среднего количества дней, отработанных одним рабочим (продолжительности рабочего периода) и средней продолжительности рабочего дня (смены) работника.

Продолжительность рабочего периода в днях зависит от количества выходных и праздничных дней, количества дней временной нетрудоспособности, количества дней отпуска, неявок на работу с разрешения администрации, прогулов и тому подобное.

Продолжительность рабочего дня (смены) работника зависит от нормативной величины установленного рабочей недели, продолжительности простоя в течение рабочего дня (смены), условий занятости рабочего (сокращенный рабочий день, неделю). Применительно к ресторанному бизнесу следует учитывать часы работы заведения, сменность, работу в выходные и праздничные дни, работу сверх установленных нормативами и внутрифирменными приказами, времени.

Количество часов, отработанных в среднем одним работником, является интегральным показателем, который характеризует общую величину эффективного фонда рабочего времени одного работника.

Оценивается эффективность использования персонала с помощью показателей производительности труда, рентабельности персонала.

При этом, для ресторана может быть использовано несколько подходов к оценке эффективности деятельности персонала. Для официантов – количество обслуженных клиентов и сумма продаж за смену, для повара отношение общей выручки к количеству

трудочасов в месяц, для бармена – объем продаж за смену и т.д. Наличие чаевых, является косвенным показателем, отражающим эффективность работы персонала.

Общая по организации эффективность затрат на оплату труда определяется путем расчета показателей; 1) выручки от реализации на рубль фонда оплаты труда (в нашем проекте 20 руб. 60 коп.); 2) валовой прибыли на рубль затрат на оплату труда (8 руб. 60 коп.); 3) вычислением соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы (что в нашем проекте рассчитать не представляется возможным, поскольку экономические расчеты ограничены периодом в 1 год).

*Ю.Д. Петрова,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

### **ПЛАНИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ПРОДУКЦИИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА**

Для реализации школьного проекта по экономике, был выбран проект открытия магазина секонд-хэнд и составлен финансовый план и бизнес-план данного проекта. При составлении финансового плана, исходная информация зависит от плана продаж. А он составляется только после формирования ассортиментной и ценовой политики бизнеса. В ассортименте моего магазина будут предоставлены различные вещи для женщин, мужчин и детей, которые уже были использованы до этого. Спрос на такую продукцию постоянный и растет, из-за того, что люди все больше осознают неэкологичность модной индустрии. Она занимает второй место по объёму загрязнения окружающей среды! По данным Greenpeace около 60 000 000 000 кв.м одежды выбрасывается круглый год. Из Москвы вывозят около 360 000 тонн ткани круглый год. Благодаря секонд-хэнду люди могут сформировать свой стиль, так как в последнее время наметилась тенденция сокращения числа людей, следующих моде. По этой причине растет востребованность магазинов секонд-хэнд. При планировании ассортимента магазина предполагается ввоз продукции из зарубежных стран. Вещи закупаются, как правило, по цене от 1 до 17 евро за килограмм. Как правило, предприниматели приобретают товары на аукционах, по комиссионным договорам. С помощью транспортной компании доставляются в Россию, например, на логистические терминалы, из которых их доставляют в конкретные торговые точки. Торговая наценка в магазинах секонд-хэнд составляет от 300% до 500%. Тем не менее, цена товара ниже, нежели в массмаркетах. В планируемом проекте предполагается всю товарную массу подразделять на следующие ассортиментные группы:

1) брендовая продукция (ассортимент пополняется после сезонных распродаж и смены коллекций);

2) продукция prêt-à-porter (модели готовой одежды массового производства).

На первую ассортиментную позицию в Европе существует несколько основных видов сборки:

Магазинная сборка: фирменные брендовые магазины в Европе после сезонных распродаж и смены коллекции собирают непроданные вещи и продают их фабрикам сортировки по очень низким ценам.

На продукцию второй группы выделяют следующие виды сборки:

Домашняя (семейная) сборка Сотрудники частных компаний или благотворительных организаций по сбору одежды обходят дома с предложениями сдать надоевшую, ненужную одежду.

Есть и другой способ: люди по почте получают конверт с листовкой и полиэтиленовым пакетом от фирмы-сборщика внутри. В листовке содержится просьба собрать одежду и обувь.

Контейнерная сборка: в жилых районах около супермаркетов и автостоянок выставляют специальные контейнеры с логотипом фирмы-сборщика, в которых любой может оставить пакет с ненужной одеждой и обувью.

Школьная сборка: сбор также осуществляется в школах, особенно в английских и ирландских, где он осуществляется детьми, которым фирмы-сборщики платят за это деньги. Помимо детских вещей, в такой сборке присутствует женская и мужская одежда, обувь, трикотаж.

Отданные на благотворительность предметы одежды впоследствии продаются собирающими их организациями мелким компаниям из Африки, которые импортируют их во многие страны континента. Это привело в ряде их к падению объёма выпускаемой местной продукции, что негативно сказалось на занятости и ряде других микроэкономических показателей.

*К.И. Прохоров,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА МОРФОЛОГИЧЕСКОГО ЯЩИКА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ИДЕИ МАГАЗИНА ВОЛЕЙБОЛЬНОГО ИНВЕНТАРЯ**

Метод морфологического ящика основан на подборе возможных решений для отдельных частей задачи (так называемых морфологических признаков, характеризующих предмет) и последующем систематизированном получении их комбинировании.

Метод морфологического ящика настолько универсальный, что может использоваться в любой сфере – от творчества до продажи ягод. В последнем случае элементы могут быть следующими:

Размер: маленький, средний, большой, огромный.

Цвет: жёлтый, синий, красный, фиолетовый.

Форма: круглая, квадратная, треугольная

Текстура: ровная, гладкая.

Например, продавая арбуз, мы можем изменить его внешний вид с помощью квадратной формы. Он уже будет необычной формы, что будет вызывать интерес у

потребителей. Так же можно изменить цвет его мякоти, что также будет новой, интересной для потребителей характеристикой для арбуза.

Содержание метода:

Первый этап: точная формулировка проблемы для рассматриваемой системы. От «создать новое уникальное печенье» до «придумать оригинального персонажа».

Второй этап: поиск вариантов функциональных схем, либо принципов действия разрабатываемой системы. Возможно исследование по нескольким признакам.

Третий этап: выявить и охарактеризовать все параметры возможных решений (определить классификационные признаки и их значения).

Четвертый этап: сконструировать морфологический ящик, который будет содержать все решения проблемы, оформив его в виде морфологической таблицы или каким-либо иным образом.

Пятый этап: провести перебор всех вариантов решений (каждый раз берут по одному варианту для каждой оси) с проверкой комбинаций на соответствие условиям задачи, на несовместимость отдельных вариантов в предлагаемой их общей группе, на реализуемость и иные условия.

Шестой этап: выбор нескольких вариантов, удовлетворяющих заданным критериям. Для нас этим критерием будет «уникальное печенье» или «оригинальный персонаж».

Использование метода морфологического ящика для разработки бизнес-идеи магазина волейбольного инвентаря реализовано по следующей схеме:

Признаки магазина	Параметры признаков		
Клиенты	Все жители города	Спортсмены	Животные
Цены	Низкие	Высокие	Средние
Вид спорта	Футбол	Хоккей	Волейбол
Местоположение	Центр	Северо-Восток	Северо-Запад
Канал продаж	Личные продажи	Интернет-продажи	Розничные продажи
Финансирование	Заемное	Собственное	Смешанное

То есть, определив наиболее существенные признаки, отраженные в первом столбце, мы указали наиболее типичные характеристики признаков и отобрали сочетание признаков, наиболее удовлетворяющее нашему видению бизнес-модели магазина волейбольного инвентаря.

*К.И. Ремезова,  
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», г. Челябинск  
Научный руководитель – Ю.Н. Кулакова, д.э.н., доцент*

#### **ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ООО «МИРОВЫЕ ВИНА» (МАВТ-ВИНОТЕКА) В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ**

Финансовая политика – важный аспект в деятельности любой компании, так как позволяет добиться роста финансовых результатов и эффективности деятельности.

ООО «Мировые вина» (МАВТ-винотека) позиционируется как винотека и является специализированной розничной сетью по продаже алкогольной продукции. Основные конкуренты компании – это не сети алкогольной розницы, а похожие по классу магазины продуктового ритейла, имеющие в ассортименте хорошую линейку вин и дорогого алкоголя, например, «Лента», «Красное и Белое» [1].

До пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 финансовые показатели ООО «Мировые вина» (МАВТ-винотека) стабильно росли, но в карантин вся сеть магазинов должна была приостановить работу, так как в ассортименте не имелось продовольственной продукции, которую можно было бы продавать в этих условиях. Перед руководителями компании стоял выбор: либо закрывать магазины и нести потери, либо вводить сегмент продовольственных товаров. Было принято решение о расширении ассортимента за счет макаронных изделий, что позволило продолжить работу в карантин.

Когда начался период самоизоляции, никто не ожидал, что финансовые результаты вырастут. Но именно это и произошло: продажи были колоссальные, магазины выходили на значения подобные предновогоднему периоду. Финансовое состояние ООО «Мировые вина» (МАВТ-винотека) на 31.12.2020 г. было лучше финансового состояния половины всех крупных предприятий, занимающихся оптовой торговлей алкогольными напитками.

Выручка компании в 2020 году по сравнению с 2019 годом увеличилась на 21,8% с 963 329 тыс. руб. до 1 172 974 тыс. руб., прибыль от продаж выросла в 2,15 раза с 51 538 тыс. руб. до 110 682 тыс. руб. Чистая прибыль выросла в 2,24 раза и составила 70 210 тыс. руб. вместо 31 298 тыс. руб. [2]. Финансовые результаты компании за 2019-2020 гг. показаны на рисунке 1.

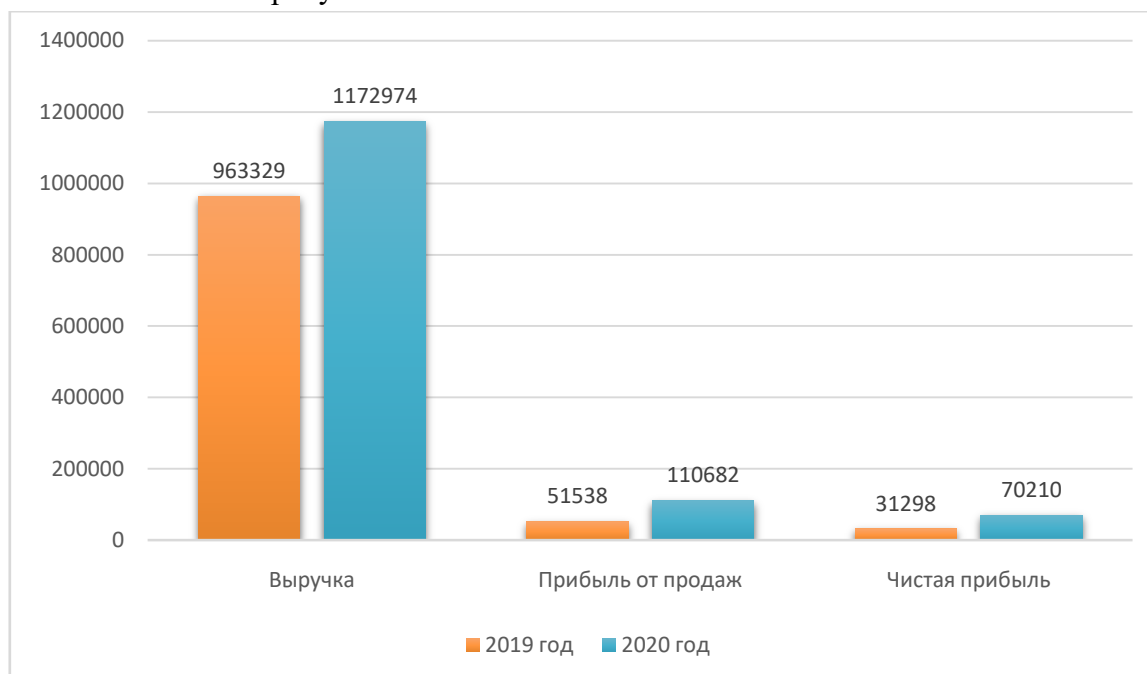


Рис. 1. Финансовые результаты ООО «Мировые вина» в 2019-2020 гг., тыс. руб.

В 2021-2022 гг. финансовая политика ООО «Мировые вина» (МАВТ-винотека) направлена на обеспечение эффективного использования собственного капитала и повышение финансовой устойчивости. Компания стремится к выполнению нескольких задач: не снижать темпы развития; уменьшать кредиторскую и дебиторскую задолженности; контролировать издержки; сохранять рабочие места и уровень заработной платы; использовать свободные денежные средства для инвестирования.

Такая финансовая политика дает свои плоды. В 2021 году наблюдается рост выручки компании до 1 395 107 тыс. руб., прибыли от продаж до 132 060 тыс. руб. и чистой прибыли до 87 977 тыс. руб.[2], следовательно, финансовую политику компании следует признать успешной.

Список литературы:

1. Е-Досье. – [Электронный источник]. – URL: <https://e-ecolog.ru/buh/2020/7453210898>.
2. Официальный сайт МАВТ-винотека. – [Электронный источник]. – URL: <https://mavt.ru/company/>.

*А.Е. Сеник,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

## **МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА**

В процессе составления бизнес-плана этап ценообразования очень важен и актуален, так как именно от цены услуги или товара будет зависеть прибыль – основная цель предпринимателя.

Ценообразование – это процесс, который заключается в установлении цен на товары и услуги.

Задача любой компании при составлении цены продукта – это определить адекватные минимальные и максимальные значения. Минимальное значение подразумевает составление минимальной цены, за которую компания готова продать продукт, но важно учитывать издержки производства для того, чтобы получать прибыль. Максимальное значение подразумевает максимальную сумму, которую готов заплатить потребитель за товар. Здесь важно учитывать тот факт, что слишком дорогой продукт не будет пользоваться спросом у аудитории.

Существуют следующие методы ценообразования: 1) средние издержки плюс прибыль; 2) анализ безубыточности и обеспечения целевой прибыли; 3) установление цены исходя из ощущаемой ценности товара; 4) установление цены на основе уровня текущих цен;

Факторы ценообразования:

- 1) себестоимость товара, которая включает все затраты на производство;
- 2) позиционирование (определение сегмента: эконом, масс-маркет, люкс);
- 3) конкуренция;
- 4) цены конкурентов;



5) экономическое состояние страны (во время кризиса потребители более чувствительны к ценам и предпочитают товары эконом-сегмента);

6) правовые нормы (наличие законов, которые регулируют порог цен);

7) восприятие цены потребителем (низкая стоимость может вызвать вопросы о качестве товара, а высокая – спугнуть).

Этапы ценообразования: 1. Постановка целей ценообразования. 2. Анализ факторов, влияющих на ценообразование. 3. Выбор метода ценообразования. 4. Установление цен.

Основная идея проекта – оказание услуг по уходу за собаками. Данные услуги востребованы среди мужчин и женщин от 15 до 70 лет с достатком высоким и выше среднего, которые имеют домашнего питомца. На рынке данного вида услуг в г. Челябинск конкуренты, занимающиеся производством подобной продукции имеются, например: салоны Emily, Барбос, ЛедиГрум. Канал продвижения – реклама в социальных сетях (ВК, Telegram).

Этапы ценообразования для исследуемого проекта:

1. Цель бизнеса – увеличение прибыли, удержание клиентов, выживаемость на рынке.

2. Определение спроса, анализ издержек и цен конкурентов.

3. Подходящий метод ценообразования: средние издержки плюс прибыль.

4. Установленные проектом цены:

– комплекс для малых собак – 1200 руб.;

– комплекс для средних собак – 1700 руб.;

– комплекс для крупных собак – 2200 руб.

Чтобы эффективно управлять фирмой, необходимо знать, как образуется цена на товар или услугу, то есть основы методов ценообразования. Анализ реальных цен позволяет руководителю решить, нужно ли наращивать производственные мощности или следует уменьшить объем услуг, в каком направлении следует работать, во что инвестировать, чтобы не остаться без прибыли. Если организация ведет правильную ценовую политику, она сможет достичь желаемых целей.

*А.С. Сергеева,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

## **ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЯМЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ РАСХОДОВ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА КОФЕЙНИ**

Прямые материальные расходы – это расходы сырья, комплектующих, полуфабрикатов, деталей и узлов в расчете на единицу готовой продукции.

Применительно к бизнес-плану кофейни – это стоимость основных ингредиентов, используемых для производства кофе того или иного вида.

Чем больший объем продаж мы планируем, тем большую сумму денежных средств необходимо планировать на поддержание запасов основных ингредиентов и их закуп.

Чрезмерные запасы – отвлекают денежные средства из оборота. Денежные средства могут обесцениваться в запасах под влиянием инфляции. Более того, чрезмерные запасы ведут в вероятности их порчи, поскольку производство кофе требует использования пищевых продуктов с определенным сроком хранения.

При составлении бизнес-проекта мы провели анализ расходных коэффициентов для производства продукции (табл. 1). Такой анализ необходим для уточнения стоимости каждого вида сырья в себестоимости единицы изготовленной продукции. В качестве основных видов сырья представлены: кофе сорта «Alta Roma Vero» (40% арабика, 60% робуста), молоко, вода, сахар, стаканы.

Таблица 1

Расходные коэффициенты для приготовления 1 порции напитка

Ингредиенты	Эспрессо	Американо	Капучино
Кофе молотый, грамм	8	3	8
Молоко, мл	0	0	60
Вода, мл	50	150	60
Молочная пена, мл. (расход молока 25%)	0	0	60

Расчет себестоимости 1 порции напитка (табл. 2) позволил определить влияние каждого из видов сырья на себестоимость напитка. Данный расчет произведен, для того, чтобы понять, как стоимость закупки сырья переносится на себестоимость одного стакана кофе каждого вида.

Таблица 2

Расчет себестоимости 1 порции напитка

Показатель	Вес упаковки, гр.	Цена за упаковку, руб.	Стоимость на порцию напитка		
			эспрессо	американо	капучино
Кофе Alta Roma Vero*	250	219	7,01	2,63	7,01
Молоко	1000	55	0	0	3,3
Вода "Живая капля"	19000	140	0,368	1,105	0,442
Молоко для пенки	1000	55	0	0	0,825
	кол-во, шт.				
Стакан для кофе эспрессо	100	117	1,17	0	0
Стакан для кофе американо, капучино	80	194	0	2,425	2,425

Информация, представленная в таблицах, обобщается в расчете производственной себестоимости по строке «Материальные затраты». По нашему проекту доля материальных затрат составила: 12,1%.

К материальным затратам относится стоимость ингредиентов для производства кофе, коммунальные услуги, транспортные расходы и связь.

Считается, что превышение выручки от продаж над прямыми материальными затратами формирует первичный финансовый результат – маржинальный доход. Если он положителен, то продукцию стоит продавать, так как бизнес по ее продаже выгоден.

В нашем проекте, маржинальный доход положителен, а его доля в выручке – 88%, что позволяет оценить бизнес – как перспективный.

*И.М. Скрябина,  
АНПО «ЯГК», г. Якутск  
Научный руководитель – О.П. Бутырина,  
зав. экономическим отделением*

## **ПРОБЛЕМА МЕНЕДЖМЕНТА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

Мир менеджмента на современном этапе характеризуется своим разнообразием и подчинен обилию стоящих перед ним задач и факторов. От менеджеров требуется ряд определенных умений и навыков, так как в условиях перенаправления экономики Российской Федерации в реальное производство (особенно в рамках посткризисного развития), рационализации эксплуатации имеющихся ресурсов, а также активного участия в институционализации рыночных отношений в управлении необходимо применять инновационные методы менеджмента. Безусловно, менеджмент является координатором функционирования предприятия, основополагающим механизмом эффективности и результативности деятельности, но, конечно в условиях инновационного развития общества и экономики в менеджменте существует ряд проблем, с которыми сталкиваются менеджеры в рамках реализации своей профессиональной деятельности. Современный менеджер должен владеть не только фундаментальными основами менеджмента, но и уметь адаптироваться и рационально реализовывать управление в современной экономике, быстро приспосабливаясь к инновационным изменениям. Так, например, применение новой модели менеджмента в деятельности открывает новые возможности для деятельности не только для самих менеджеров, но и для работы персонала в целом.

Одним из методов повышения эффективности современного управления является внедрение и применение в организации креативного менеджмента. Так, креативное управление ставит перед собой ряд определенных целей для повышения эффективности функционирования предприятия в виде:

- наделение человека определенными знаниями, обеспечение его актуальной своевременной, а также правдивой информации;
- мотивация человека к творческому мышлению, креативности в работе;
- гарантировать права сотрудника на результаты своей интеллектуальной деятельности.

Оценка результатов – обеспечение прав и интересов предприятия как экономической системы, наделившей сотрудников необходимыми ресурсами для осуществления креативного управления. Все возникающие в процессе управления проблемы необходимо решать. Для всех проблем, кроме уникальных, необходимо

применять общие решения, например, с применением общих правил и методов менеджмента. При правильной формулировке и функционировании механизма решения проблем определенную конкретную проблему можно победить стандартными способами, в каких бы проявлениях данная проблема ни возникала.

Отсюда следует, что менеджмент также является формой внутренней социально-психологической программой, поэтому необходимо анализировать все аспекты менталитета страны, особенно на региональном уровне с целью реализации эффективной деятельности предприятия, а также успешной управленческой политики.

*Н.Н. Степанченко,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ SWOT-АНАЛИЗА В ЦЕЛЯХ ОБОСНОВАНИЯ БИЗНЕС-ИДЕИ**

Для того, чтобы открыть успешный бизнес, его идею нужно тщательно проанализировать и обосновать. Хорошим средством для этой цели является SWOT-анализ. SWOT-анализ – это метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на 4 категории:

**S (strengths)** – сильные стороны. Это преимущества, ценности, уникальные навыки. За счет этого фирма увеличивает продажи, присутствие на рынке, чувствует уверенность в конкурентной борьбе.

**W (weaknesses)** – слабые стороны. Недостатки, где и в чем бизнес проигрывает конкурентам. Эти характеристики тормозят рост прибыли, мешают развитию, тянут назад.

**O (opportunities)** – возможности. Это рычаги, которые находятся в руках бизнеса и поддаются прямому воздействию. Например, повышение квалификации сотрудников.

**T (threats)** – угрозы. Трудности, внешние факторы, которые не зависят от принимаемых решений.

SWOT-анализ позволяет увидеть реальную ситуацию в компании с учетом внешних угроз и возможностей, а затем составить план действий в конкретной ситуации. Также результаты анализа помогают компаниям принимать ключевые решения о смене направления развития, ребрендинге, запуске новых продуктов или услуг.

SWOT-анализ обладает следующими достоинствами:

1. Простота проведения и эффективность для любых форм коммерческой деятельности. Экспресс-анализ может провести любой предприниматель или группа сотрудников без помощи профессионалов.

2. Определение связей между недостатками и сильными сторонами в разрезе возможностей роста с учетом внешних рисков. Это одна из главных задач, которую решает SWOT-анализ – найти рычаги воздействия на недостатки и стать лучше.

3. Не нужно собирать массивы информации для проведения расчетов. Довольно часто все данные уже под рукой, нужно их только систематизировать.
4. Проектирование перспектив компании, предприятия.
5. Количественный расчет факторов, вариантов эффективного развития с учетом всех реалий рынка. Сводный или смешанный алгоритм расчета позволяет глубоко проработать характеристики роста.
6. Оценка рентабельности проекта в существующих реалиях.
7. Укрепление конкурентных преимуществ, разведка ситуации на рынке.
8. Оценка внутреннего потенциала компании, ресурсов предприятия, определение возможных проблем и разработка мероприятий по их нивелированию.

Таким образом, SWOT-анализ является эффективным средством для обоснования бизнес-идеи и оценки ее возможностей.

Результаты SWOT-анализа для проекта по открытию автосервиса представлены ниже:

**S** – сильные стороны: наличие квалифицированного персонала, удобное для клиентов месторасположение, невысокие цены на услуги, широкий перечень услуг.

**W** – слабые стороны: бизнес не известен широкому кругу клиентов. Репутацию необходимо «зарабатывать».

**O** – возможности: рост цен на зарубежные автобренды, ведет к переориентации клиентов на приобретение подержанных автомобилей, следовательно, в перспективе будет возрастать объем ремонтных услуг по поддержанию их в работоспособном состоянии.

**T** – угрозы: достаточно большое число действующих конкурентов.

*И.К. Тетюков,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – О.В. Зубкова, д.э.н., доцент*

### **ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНОЙ СТРАТЕГИИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ПРОЕКТА ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ ФОТО-ВИДЕОСЪЕМКИ И МОНТАЖА**

В условиях современного быстро меняющегося мира странам, регионам и предприятиям приходится постоянно решать проблемы своей конкурентоспособности и выживания.

Многие десятилетия в централизованной плановой системе предприятиям не нужно было определять цели и стратегию своего развития, решать, какой продукт производить и в каком количестве, как выжить в конкурентной борьбе. Переход к рыночной экономике подразумевает разработку и применение принципиально иных форм, методов и технологий управления. Из-за условий меняющейся среды, риска и неопределенности, широко использовавшиеся методы экстраполяции, базирующиеся на использовании прошлых тенденций, пригодны только для условий стабильной экономики.

Поэтому требуется стратегический подход, основой которого являются определение миссии и целей компании, решение стратегических задач: какие продукты производить, на какие рынки выходить, какой бизнес развивать.

В рамках формирования рыночной стратегии решаются вопросы о том, какую стратегию выгоднее всего избрать для получения наибольшей чистой прибыли, и наибольшего охвата рынка.

Процесс формирования рыночной стратегии создает основу для управления структурными подразделениями организации.

Процесс формирования рыночной стратегии в компании состоит из нескольких этапов: 1. Анализ конъюнктуры. 2. Определение стратегии на рынке. 3. Определение стратегии охвата рынка. 4. Выбор целевого сегмента. 5. Формирование стратегии разработок новых товаров и т.д.

Определение миссии и целей организации. Целевая функция начинается с установления миссии предприятия, которая выражает философию и смысл его существования.

Анализ среды производится с использованием такого инструмента как SWOT-анализ и дает возможность определить сильные и слабые стороны предприятия, возможности и угрозы со стороны внешней среды. Все это позволяет подойти к выбору стратегии более обоснованно.

После выбора стратегии и для ее последующей реализации, руководство должно провести тщательную проверку структуры организации, чтобы выяснить, способствует ли она достижению общеорганизационных целей.

Формирование рыночной стратегии – динамичный процесс, который требует постоянной оценки текущей ситуации и определения следующего шага. Для этого необходимо полное понимание состояния организации и окружающей среды, в которой она функционирует. Оно ставит целью комплексное научное исследование возможностей и угроз внешней среды, а также сильных и слабых сторон организации, проблем, с которыми может столкнуться фирма в предстоящем периоде, и на этой основе осуществляется разработка показателей фирмы на плановый период.

Применительно к анализу среды проекта по оказанию услуг фото-видеосъемки и монтажа, внешняя среда характеризуется следующими возможностями: рост числа блогеров – рост заказов на качественные фото и видеоматериалы и их профессиональный монтаж. Угрозы – наличие многочисленных дистанционных образовательных платформ (Skillbox.ru, netology.ru и др.), позволяющих получить компетенции в видео- и фотомонтаже не выходя из дома – рост числа конкурентов, оказывающих схожие услуги. Внутренняя среда содержит сильные стороны: наличие опытного наставника. Слабой стороной является отсутствие собственной клиентской базы и небольшой опыт оказания подобных услуг.

*А.В. Цахариас,  
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТиСО» г. Челябинск  
Научный руководитель – Ю.Н. Кулакова, д.э.н., доцент*

### АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ АВТОРЕМОНТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ движения трудовых ресурсов организации является важной составляющей оценки эффективного использования труда. С его помощью можно оценить обеспеченность предприятия профессиональными кадрами, текучесть кадров и ее причины.

Проведем анализ движения трудовых ресурсов ООО «Мастер», которое занимается техническим обслуживанием и ремонтом автотранспортных средств. Рассчитаем показатели по методике [1] и представим результаты в таблице 1.

Таблица 1

Показатели движения трудовых ресурсов ООО «Мастер» в 2019-2021 гг.

Наименование показателя	2019 год	2020 год	2021 год	Прирост 31.12.2020 к 31.12.2019	Прирост 31.12.2021 к 31.12.2020
Среднесписочная численность, чел.	49	46	32	-3	-14
Число принятых сотрудников, чел.	8	7	3	-1	-4
Число уволенных сотрудников, чел.	9	17	14	+8	-3
Число сотрудников, проработавших весь год, чел.	40	23	15	-17	-8
Коэффициент текучести кадров,%	18	37	44	+19	+7
Коэффициент постоянства кадров,%	82	50	47	-32	-3
Коэффициент приема кадров,%	16	15	9	-1	-6
Коэффициент замещения кадров,%	89	41	21	-48	-20

Наблюдается сокращение численности персонала за три года с 49 до 32 человек, возрастание текучести кадров с 18% до 44%, что говорит о негативных тенденциях в динамике трудовых ресурсов ООО «Мастер». При этом наибольшую долю уволившихся составляют слесари по ремонту автомобилей (52,5%), что говорит о текучести самых востребованных и квалифицированных специалистов.

Причины увольнения работников представлены на рисунке 1. Увольнения по инициативе работника (их доля растет с 56% до 93%) преобладают над увольнениями по инициативе работодателя (доля падает с 44% до 7%).

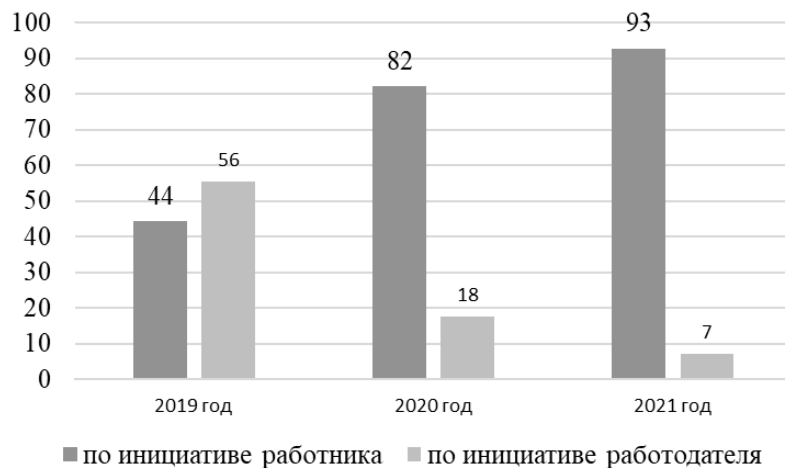


Рис.1. Причины увольнения работников в ООО «Мастер», %

Опрос показал, что основная причина увольнения – неудовлетворенность работников заработной платой. Действительно, зарплата в ООО «Мастер» ниже, чем средняя заработная плата на предприятиях Челябинска с тем же видом деятельности (ОКВЭД 45.20.2) [2] (рис. 2).

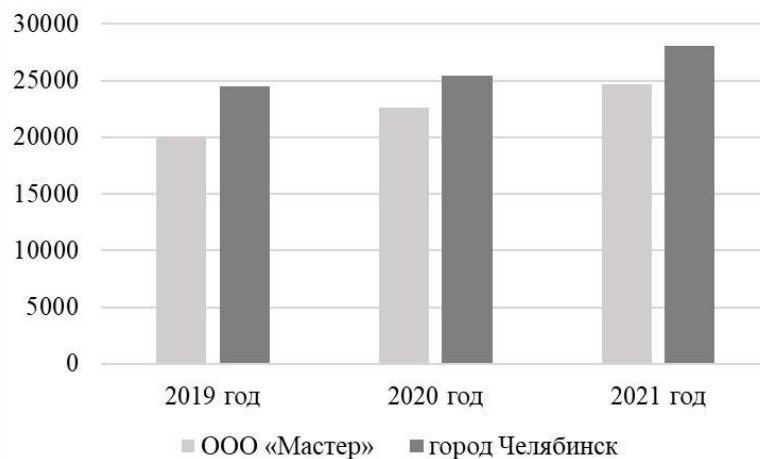


Рис. 2. Средняя заработная плата, руб. в месяц

В ООО «Мастер» есть система мотивации персонала: премии, приоритет при планировании времени отпуска, обучение за счет предприятия. На наш взгляд, следует ввести звание «лучший работник месяца», вознаграждение за стаж работы в компании, путевки для лучших сотрудников, что позволит снизить текучесть кадров на предприятии.

#### Список литературы:

1. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Г. В. Савицкая. – Минск: РИПО, 2019. – 374 с.
2. Среднемесячная заработная плата на одного работника по региону Челябинская область [Электронный ресурс]. –URL:<https://bdex.ru/okved/45.20/>.



## **МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА ВОКАЛЬНОЙ СТУДИИ**

Ценообразование – метод определения стоимости, которую производитель получит при продаже товаров и услуг, устраивающей продавца и потребителя. Основная цель бизнеса – получение прибыли. При грамотном подходе продавец предлагает продукцию по цене, которую целевой рынок готов заплатить, – и такой, которая приносит прибыль компании.

В условиях свободного рынка очень важно правильно определить стоимость товара или услуги, которая в большинстве случаев не регламентируется на законодательном уровне. От этого параметра напрямую зависит эффективность торговли и, как следствие, экономическая целесообразность предприятия. Конкуренция в этой сфере происходит как между производителями продукта, так и между продавцами. От правильных расчетов зависят коммерческие результаты деятельности компании.

Механизмы ценообразования формируются поэтапно:

1. Прежде всего, необходимо установить главные цели предприятия. Важно понять, какие задачи нужно выполнить для обеспечения достижения поставленных целей.

2. Следующий пункт – это определение спроса на товар или услугу. Без определения этого показателя невозможно сформировать оптимальный объем продаж. Кроме того, необходимо просчитать возможные изменения интереса к продукту (услуге), учитывая внешние и внутренние факторы.

3. Затем маркетологи анализируют будущие издержки, связанные с изготовлением и реализацией продукции (оказанием услуг). Они бывают постоянными и переменными. Размер первых не растет вместе с увеличением объема производства. Сумма этих двух показателей образует валовые затраты. Они и представляют собой минимальную цену, при которой прибыль будет равна нулю.

4. Также при выборе любого из основных методов формирования цены на товар необходимо анализировать стоимость продукции компаний-конкурентов и спрос потребителей на нее. Также пригодятся данные о ее характеристиках и отличительных чертах. Чем большим количеством информации располагают сотрудники фирмы, тем больше присутствует возможностей для роста прибыли. С помощью этих параметров вычисляется место предприятия на рынке и его доля на нем.

5. Последний этап – это выбор метода ценообразования. Существует несколько вариантов определения стоимости. Можно вычислить минимальный, максимальный, а также оптимальный уровень.

Существуют следующие методы ценообразования:

1) традиционные (классические), к ним относят следующие: затратные, параметрические и те, что действуют с учетом потребительского эффекта (рыночные);

2) альтернативные методы: метод нововведения, метод конкурентного преимущества, метод реализации дополнительных продуктов и др.

3) психологические методы, при которых продавец воздействует непосредственно на клиента, побуждая его совершить приобретение: «волшебные ценники», комплексные офферы, подарки и др.

При составлении плана продаж услуг вокальной студии мы использовали результаты двух методов. Затратный метод, позволивший определить себестоимость оказания одной услуги, послужил основанием для определения минимальной цены, составившей в среднем по всем видам услуг – 256,6 руб. Второй метод – метод следования за лидером рынка, относящийся к рыночным – на основе изучения цен услуг конкурентов – позволил установить индивидуальные цены на каждый вид услуг (индивидуальное и групповое обучение игре на музыкальных инструментах, индивидуальное и групповое обучение вокалу) от 300 до 850 руб. за занятие, что позволило определить плановую прибыль проекта в объеме 1827 тыс. руб. в первый год реализации проекта.

## РАЗДЕЛ V.

### РЕКЛАМА И СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

*С.А. Атаманова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.Ю. Немудрая, к.п.н.*

#### АКТУАЛЬНЫЕ ИДЕИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Школы Российской Федерации вынуждены были уйти на дистанционное обучение в марте 2020 года в связи с пандемией коронавируса. Эта ситуация послужила толчком к дискуссии об актуальности дистанционного образования.

В последнее время появился целый ряд работ, посвященных дистанционному обучению, рассматривающих различные его аспекты.

В ФЗ от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» в статье 16 п.1 раскрывается понятие «дистанционные образовательные технологии» как образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и педагогических работников [1].

Тем не менее, несмотря на прозрачную формулировку самого понятия, стало понятно, что дистанционное образование требует от учителей понимания особенностей такой формы обучения и знания инструментов эффективной работы с детьми в онлайн-формате [2].

Прежде всего, важно понимать, что экстренный переход на дистанционное образование не похож на МООК (массовые открытые онлайн курсы), где подаваемая информация разбита на модули, к каждому модулю есть свои задания и иллюстративный материал и т.д. Более того, на МООК люди приходят по собственной воле, могут бросить их, если сменится круг интересов. Со школьным образованием такое, естественно, невозможно, но МООК может стать курсом по выбору для обучающихся в школе («Наноград», «Сбер.класс», «Сириус – лекториум»).

Школьное дистанционное образование ограничено пространственно-временными рамками: урок идет 45 минут в строго отведенное время в определенный день. То есть исчезает характерная для МООК черта – мобильность слушателя (школьник не может послушать урок тогда, когда ему удобно). Именно поэтому инструменты, при помощи которых учитель работает со школьником, должны быть яркими и запоминающимися [2].

Также удобен в использовании сайт «Learning.apps» – конструктор упражнений, позволяющий создавать небольшие задания в игровой форме, которые могут внести оживление в урок.

Важно помнить, что школьникам очень важно представлять информацию в доступном виде, то есть в виде несплошных текстов (инфографики, схемы, диаграммы), а также давать им задания на самостоятельное представление информации в виде майндкарт. В этой связи особые требования предъявляются к учителю [3].

Таким образом, проблема актуальности дистанционного образования дает возможность пересмотреть традиционное понимание процесса образования и коммуникации между учителями и обучающимися. Кроме того, в ближайшем будущем роль учителя в организации образовательного процесса и его обязанности (функции) будут пересмотрена. Учитель должен будет научиться эффективно использовать различные инструменты онлайн-образования как для создания «контента», так и для регуляции процесса обучения школьников.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – <http://www.rg.ru> (Дата обращения: 22.11.2020)
2. Колбин, Р.В. Дистанционные образовательные технологии как средство обучения информатике в условиях профильной школы: автореферат... кандидата педагогических наук: 13.00.02 / Р. В. Колбин. – Челябинск, 2007 – 181 с.
3. Немудрая, Е.Ю. Управленческий аспект формирования инновационных умений у будущего специалиста / Е.Ю. Немудрая // Инновации в образовании. – 2007. – №6. – 60-63

*А.В. Безносова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

### **РЕЖИМ ДНЯ ДОШКОЛЬНИКА**

Режим дня – это распределение времени на все виды деятельности и отдыха в течение суток с учетом возраста и состояния здоровья.

Режим дня считается правильным, если предусматривает достаточное время для необходимых элементов жизнедеятельности и обеспечивает на протяжении всего периода бодрствования высокую работоспособность. Правильно организованный режим дня создает у ребенка ровное, бодрое настроение, интерес к учебной или творческой деятельности, играм, способствует нормальному развитию.

Режим имеет большое значение для детей, у которых переутомление приводит к истощению нервной системы. При соблюдении четкого режима вырабатывается определенный биологический ритм функционирования организма, т.е. вырабатывается динамический стереотип в виде системы чередующихся условных рефлексов. Закрепляясь, они облегчают организму выполнение его работы, поскольку создают условия и возможности внутренней физиологической подготовки к предстоящей деятельности.

Значение режима дня для дошкольников сложно переоценить. Установлено, что дети, соблюдающие режим дня, более уравновешены и работоспособны. У них постепенно вырабатываются определенные биоритмы, а также система условных рефлексов. Все это помогает маленькому организму физиологически переключаться между теми или иными видами деятельности, своевременно подготавливаться к каждому этапу: приему пищи, прогулке, занятиям, отдыху.

При отсутствии стабильного режима нервная система дошкольника испытывает большие нагрузки: малыш быстро переутомляется или перевозбуждается, а

накопленная усталость мешает полноценному сну. Особенно остро это ощущают на себе дети с особенностями развития, поскольку резервы их организма зачастую снижены.

В периоды бодрствования дошкольники посещают детский сад, время в котором насыщено различными занятиями. При составлении распорядка занятий учитывается также степень их сложности. К более сложным относят математику, развитие речи, изучение окружающего мира, к простым – рисование, лепку, аппликацию, конструирование. Наиболее сложные занятия планируются в первой половине недели, когда дети обладают большей работоспособностью, простые – во второй. Статические занятия сочетают с динамическими (прогулки, гимнастика, музыкальные занятия).

У младших дошкольников в детских садах предусматривается до 10 различных занятий в неделю, у старших – до 14. При этом деятельность, направленная на обучение детей, планируется между 9 и 12 часами утром, между 16 и 18 часами вечером. Это обусловлено уровнем работоспособности и активности дошкольников в течение дня. Самый неблагоприятный период для обучения – между 12 и 16 часами.

Обучающая деятельность строится с учетом возрастных возможностей. Длительность одного занятия для младших дошкольников составляет около 15 минут (их должно быть не более 2 в день), для старших – до получаса (ежедневно проводится 2–3 развивающих занятия).

Режим дня детей дошкольного возраста, которые ходят в детский сад, подчинен программе работы конкретного учреждения.

Вечернее время ребенок проводит дома. Поэтому родителям важно помнить, что перед сном деятельность ребенка не должна быть слишком шумной или активной. Можно почитать книжки, порисовать, поиграть с кубиками или конструктором, обсудить прошедший день.

Режим дня дошкольника направлен, прежде всего, на его развитие и подготовку к обучению. Поэтому так важно составить его правильно и непреклонно придерживаться. Ребенку эта привычка будет помогать всю жизнь. Она сделает его более уверенным, организованным и трудоспособным.

*Е.А. Бушкова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **ПРОФИЛАКТИКА УТОМЛЕНИЯ У ДЕТЕЙ**

Утомление – это физиологическое состояние, которое может наступить в результате чрезмерно длительной или однообразной деятельности, превышающей работоспособность нервной системы ребенка. Глубокий сон, хороший аппетит, бодрое жизнерадостное настроение, активное поведение; сохранение черт, присущих конкретному ребенку в спокойном, бодром состоянии – признаки отсутствия у ребенка утомления и переутомления.

К здоровью ребёнка школьного возраста нужно относиться очень внимательно. В этом возрасте легко пропустить какое-то заболевание или проблему, которая может

дать о себе знать в будущем. Огромные нагрузки в школе, когда необходимо освоить большой объем учебной информации, дополнительные занятия в кружках, факультативные занятия могут привести к возникновению утомления.

Появлению утомления способствуют не только интеллектуальные перегрузки, но и уменьшение продолжительности ночного сна, нарушение дневного сна, недостаточное пребывание на свежем воздухе.

Чтобы избавить ребенка от возможности переутомления и исключить ее появление, необходимо проводить профилактические мероприятия, основанные на следующем:

- Не производить максимальную нагрузку ребенка кружками и занятиями.
- Определить достаточное их количество, среди которых у ребенка будет личное время на отдых и занятие тем, что ему хочется самому.
- Не стоит прививать ребенку заучивание больших объемов информации.

Необходимо распределить занятия таким образом, чтобы они чередовались от заучивания, к занятиям на внимательность, на развитие памяти, логические задачи, проводить анализ и резюмировать изученное.

– Если в жизни ребенка присутствуют спортивные мероприятия, то следует произвести подбор подходящего режима занятий и тренировочного процесса индивидуально под него. Так, чтобы они были направлены на развитие и укрепление здоровья ребенка, а не ухудшали и подрывали его.

– Ребенок должен жить по разработанному режиму дня, начиная от питания, занятия спортом и изучением домашнего материала и заканчивая режимом сна. При соблюдении режима, подобранного специально под него, он будет чувствовать себя бодрым и полным сил.

- Не стоит разрешать ребенку длительное время просматривать телевизор, играть в гаджеты и компьютерные игры. Ребенок не только подрывает состояние органов зрения, но и переутомляет свой организм.
- Как можно больше проводить время на свежем воздухе, заниматься активным образом жизни, участвовать в спортивных мероприятиях, делать зарядки и упражнения по поддержанию иммунитета.
- Разработать систему правильного режима и меню питания для ребенка.

Включить в рацион все необходимые продукты и витаминные комплексы. Питание следует максимально разнообразить полезными продуктами – молочной продукцией, мясной, рыбной, зеленью, грибами, несколькими сортами орехов и семечек, морскими продуктами, яйцами, фруктами и овощными культурами.

– Необходимо проводить процедуры по закаливанию и укреплению общей иммунной системы ребенка. Для этого следует подобрать ряд спортивных мероприятий и закалывающих процедур, среди которых могут быть процедуры по обливанию, утренняя пробежка, зарядка. В дополнение к программе укрепления здоровья необходимо включить употребление витаминных комплексов, особенно осенью и весной.

Для того чтобы правильно разработать комплекс мероприятий можно обратиться к квалифицированному специалисту, который грамотно все разработает и проконсультирует.

*К.Ю. Верхотурцева,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **ПЛЮСЫ И МИНУСЫ МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕФОНА У РЕБЕНКА**

Мобильный телефон – гаджет, без которого практически ни один современный человек не представляет полноценной жизни. Это и способ коммуникации, и доступ в интернет, и учёба, и развлечения. Но у всего есть обратная сторона так же, как у мобильного телефона, это и зависимость, и нарушение зрения, снижение двигательной активности и так далее.

Назовем плюсы мобильного телефона у ребёнка.

1) Интерактивное обучение. Так как на девайс можно установить множество детских игр на развитие логики, иностранных языков, математики и многого другого. Такой подход помогает совместить обучение с развлечением.

2) Вторым плюсом является облегчение жизни родителям. Когда появляются срочные дела, ребёнка можно занять телефоном или планшетом и заняться своими заботами. Чаще всего дети играют с гаджетами долгое время. Главное этим не злоупотреблять.

3) Контроль ребёнка с помощью телефона. В наше время развитие технологий помогает родителям контролировать местоположение ребёнка через телефон с помощью геопозиционирования. Так же всегда можно позвонить ребёнку по видеосвязи, обмениваться фотографиями и многое другое. Таким образом, родители будут меньше волноваться за своего ребёнка и могут вести контроль на расстоянии.

4) Информационная свобода. С мобильным телефоном ребёнок будет в курсе всех дел. Сегодня очень многие классные руководители практикуют создание групп в соцсетях, куда они выкладывают все школьные новости, домашние задания, требования и замечания.

5) Огромное количество платформ для быстрого и удобного общения людей. Теперь ребёнок может общаться с множеством людей на различных платформах, ведь даже если его друга не окажется в какой-нибудь социальной сети, он всегда сможет написать ему обычное электронное сообщение.

К минусам мобильного телефона у ребёнка можно отнести:

1) Вред физическому здоровью. При длительном использовании телефона ухудшается зрение ребёнка. Длительное время нахождение в одной позе ухудшает осанку, может развиваться искривление позвоночника.

2) Лишний вес. При длительном использовании планшета ребёнок уменьшает свою двигательную активность, к тому же при просмотре очередного фильма ребёнок

так и тянется за очередной конфетой или булочкой, не задумываясь о том, что это способствует набору веса.

3) Ухудшение отношений между ребёнком и родителями.

4) Зависимость.

5) Учащение детских истерик.

6) Ухудшение сна.

7) Трудности в учёбе. Исследования подтверждают, что дети, чрезмерно увлекающиеся девайсами, хуже учатся. У них ухудшается внимание, они не могут сосредоточиться, постоянно отвлекаются. Могут возникать проблемы с памятью, воображением, фантазией.

7) Это может вызвать психические отклонения.

Чтобы ребёнку гаджет приносил пользу, нужно обязательно следить за тем, сколько времени он проводит за ним и на какие интернет ресурсы заходит.

Родители обязательно должны показывать положительный пример по использованию электронных девайсов. Им стоит помнить, что живое общение с ребёнком – это самое главное, и что никакой дорогой смартфон с функциями рассказа сказок, игр и головоломок не заменит их.

Мобильный телефон – это вовсе не зло, как полагают многие современные родители. Просто нужно знать меру и донести эти знания до ребёнка. Тогда современные технологии будут работать во благо.

*Д.Ю. Веряскина,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

### **РЕЖИМ ПИТАНИЯ ШКОЛЬНИКА**

Для нормального роста и развития ребенка необходим правильный режим питания, предусматривающий строгое соблюдение времени приема пищи, рациональное распределение ее по массе, калорийности и объему, т.е. питание должно быть дробным, регулярным и равномерным. Прием пищи в одни и те же часы поддерживает хороший аппетит, способствует своевременному выделению желудочного сока.

Длительные перерывы между приемами пищи неблагоприятно сказываются на пищеварительной функции организма, могут вызывать утомление, снижение работоспособности, головную боль, формировать функциональные отклонения и заболевания.

Утром организм ребенка усиленно расходует энергию, так как в утренние часы ребенок наиболее активен. В первую половину дня предпочтительны продукты, богатые животным белком, а на ужин – молочно-растительные блюда. Распределение калорийности питания детей в течение суток должно быть следующим: завтрак – 25%, обед – 35–40%, полдник – 10–15%, ужин – 25%.

Завтрак школьника должен быть достаточно питательным.



На завтрак предпочтительна каша (гречневая, овсяная, пшенная и т.д.), в нее можно добавить по желанию фрукты, ягоды, изюм, варенье, орехи, сухофрукты, сливочное масло. Помимо каши, можно давать сыр, творог, яйцо. В качестве напитка лучше всего использовать какао или некрепкий чай.

Обед, как правило, включает три-четыре блюда и обязательно горячее первое блюдо – суп. На закуску предпочтительны свежие овощи, зелень (капуста, морковь, огурцы, помидоры, зеленый лук, зеленый салат, сладкий перец, редис, петрушка, укроп), в том числе в виде салатов, винегретов. Зимой можно использовать квашеную капусту, соленые огурцы, помидоры, репчатый лук, редьку, зеленую фасоль, зеленый горошек (консервированные). Сельдь, яблоки, клюква и изюм могут дополнять салаты, которые полезнее заправлять растительным маслом (подсолнечным, кукурузным, соевым, оливковым), сметаной или биоогуртом. В качестве первых блюд можно включать щи, борщ и различные виды супов на мясном, рыбном, курином бульонах, а также супы вегетарианские, молочные, фруктовые. В соответствии с современными принципами здорового питания супы на мясных бульонах целесообразно включать в рацион не чаще 2-3 раз в неделю, а в другие дни предпочтительны вегетарианские и молочные супы, летом – фруктовые супы, холодные свекольники и окрошки. Вторые блюда могут быть из мяса, птицы или рыбы в виде котлет, биточков, суфле, фрикаделек, тефтелей, гуляша, в отварном, тушеном, запеченном виде.

Гарнир можно приготовить из картофеля, овощей, а также из круп и макаронных изделий. Рекомендуются сложные гарниры из круп и различных овощей. На третье – свежие фрукты, соки, ягоды. Можно использовать компоты из сухофруктов, отвар шиповника, кисели, желе, печеные фрукты. В летний период лучше использовать свежие фрукты, ягоды и соки.

Полдник обычно включает молоко или кисломолочный продукт и булочку. Для полдника также подойдут свежие фрукты, ягоды, нежирное печенье, вафли, сухарики, сушки, баранки, пряники, оладьи, блины, сухие завтраки с молоком или витаминно-минеральный коктейль.

На ужин школьникам предпочтительно есть овощно-крупяные блюда, запеканки, сырники, вареники. Мясо, птицу и рыбу лучше использовать в первую половину дня. Ужинать нужно не позднее, чем за 1,5-2 часа до сна. На ночь можно выпить стакан кефира или молока.

Детям рекомендуются свежеприготовленные овощные и фруктовые соки. Употребление газированных напитков стоит ограничивать. Значительно полезнее несладкие ягодные соки (клюквенный, брусничный, смородиновый, рябиновый, облепиховый, из шиповника), которые стимулируют аппетит, хорошо утоляют жажду, богаты витамином С.

*А.Р. Галимова,  
МБОУ «СОШ №121», г. Челябинск  
Научный руководитель – А.В. Власова, д.и.н., доцент*

## **ЭВОЛЮЦИЯ СТАНДАРТОВ КРАСОТЫ НА ПРИМЕРЕ КУКОЛ КОМПАНИИ BARBIE**

Часто в нашей современной жизни сейчас можно столкнуться с объективацией и стереотипными взглядами на женщин, их профессии, внешность и поведение. С раннего детства девочки привыкают видеть мультики, фильмы и даже игрушки, часто показывающие им то, как они должны выглядеть и вести себя в обществе. В своем проекте я решила узнать то, как и от чего появляются стандарты красоты, как они могут влиять на восприятие себя, а также на самооценку и психику человека. Так как стереотипные взгляды на себя и людей вокруг свойственны появляться уже в детстве, то я решила подробнее рассмотреть знаменитые куклы Барби, игрушки, с которыми знаком каждый ребенок. Как же образ этих кукол менялся со времён их создания и как сейчас эти куклы могут повлиять на внутреннее восприятие ребенка.

Цели работы: изучить влияние эталонов красоты на психику и самооценку; узнать информацию на тему бодипозитива; рассмотреть изменения стандартов красоты со временем, на примере кукол «Barbie»; сделать вывод о положительном или отрицательном влиянии кукол нового поколения.

Поставленные задачи: изучить интернет ресурсы и литературу на тему бодипозитива; рассмотреть изменения образа кукол с течением времени; провести опрос родителей детей от 3 до 12 лет, узнать их мнение на данную тему

В ходе своей работы я провела опрос, чтобы узнать мнение родителей на тему влияния игрушек, в частности кукол Барби на социализацию их детей. В опросе приняли участие 15 человек, люди в возрасте от 26 до 40 лет, родители детей от 3 до 12 лет.

Сначала опрашиваемым были показаны фотографии первых кукол компании Barbie из моего проекта, а после фото современных разнообразных кукол этой же компании и заданы следующие вопросы с вариантами ответов:

1. Считаете ли вы, что игрушки, в которые играют ваши дети, могут влиять на его восприятие окружающего мира и людей в нем?

- 1) да
- 2) нет
- 3) затрудняюсь ответить

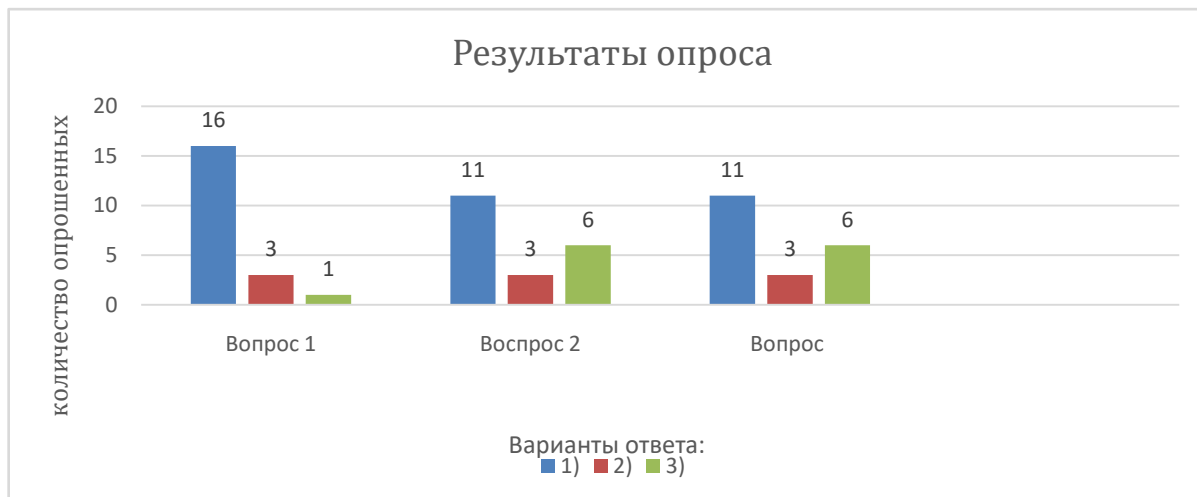
2. Считаете ли вы, что куклы из второй группы фотографий будут более положительно влиять на развитие ребенка в обществе, чем из первой ?

- 1) да
- 2) нет
- 3) не имеет значения

3. Вы бы предпочли приобрести своему ребенку куклу из второй группы фотографий или же из первой?

- 1)из 2
- 2)из 1
- 3)не имеет значения

Результаты опроса представлены в диаграмме:



По результатам опроса можно смело сказать, что родители предпочли бы для своих детей современных кукол, с большим разнообразием выбора, а также, что большинство людей считают, что игры в детстве влияют на социализацию ребенка.

Проанализировав проделанную мной работу, можно сказать, что в настоящее время в нашей жизни очень много сфер, которые могут оказывать влияние на взгляды людей на самих себя и людей вокруг. Мы с самого начала нашей жизни видим фильмы, передачи, мультфильмы, играем в игрушки, которые иногда могут создавать ложные идеалы и неправильное представление своей собственной внешности, а также людей вокруг. Но с развитием общества, появлением новых движений, таких как бодипозитив и феминизм, отношение к ранее установленным «идеалам» и «стандартам» красоты меняется, как у самих людей, так и у существующих в мире компаний, производящих различную продукцию, от детских игрушек до одежды и фильмов. И на примере компании Barbie и их продукции, рассмотренной мной в проекте можно сказать, что эти изменения явно к лучшему. Если люди не будут пытаться подгонять себя под ложные стандарты, а также оценивать внешность других, то уровень самооценки людей будет выше, что приводит к более стабильному психическому и моральному здоровью.

*М.В. Гудошникова,  
МБОУ «СОШ №121, г. Челябинск  
Научный руководитель – А.В. Власова, д.и.н., доцент*

### **«ПОЛИТИЧЕСКИЙ ЛИДЕР 21 ВЕКА» НА ПРИМЕРЕ АНГЕЛЫ МЕРКЕЛЬ**

Тема заключается в том, что политический лидер играет очень важную роль в современных международных отношениях и внутри политического курса государства.

Существует как парламентские республики так и президентские республики и несмотря на виды республики, президенты и политические лидеры играют очень важную роль. Также следует сказать, что сейчас Германия является одной из самых развитых стран мира и она создает политический курс, а также имеет большую роль и вес как в Евросоюзе так и в ООН, то есть она очень важный политический игрок, и очень интересно проследить как Ангела Меркель влияла на международные отношения в течение 20-тилетнего периода. И также тема интересна и актуальна тем, что можно изучить какими шагами и решениями можно прийти к успеху как будущий политический лидер, также базируясь на примере Ангелы Меркель. Несмотря на усиления роли международных организаций, значения политического лидера все равно остается весомым потому что даже сенатор, депутат – они все равно являются политическими лидерами.

Цель данной работы: выявить и определить на примере Ангелы Меркель этапы становления политического лидера, а также какие характеристики и действия присущие современному, продвинутому политическому лидеру и как коррелируется действия Ангелы Меркель и представления общества о современном лидере.

Меркель является невероятной личностью, она прошла огромный и тяжелый путь от обычного ребенка до канцлера Германии. Всю жизнь ее влекли новые знания.

В Ангеле Меркель присутствуют большое количество качеств, которые должны быть у настоящего лидера, без каких либо сомнений можно говорить, что Ангела – это невероятный человек, который запомнится истории как один из величайших людей 21 века, которая никогда не забывала о человечности, и будущем не только Германии, но и всего мира, ведь она не раз выступила посредником между переговорами президентов, дабы избежать военных конфликтов между странами, а это еще раз доказывает, что Меркель против насилия, она предпочитает решения конфликтов исключительно методом переговоров. За время ее председательства на посту канцлера, она решила проблему безработицы, благодаря ее настойчивости Германия отказывается от атомной энергии и от угля как средство отопления. Тем самым Ангела показала, что она заботится об окружающей среде не только Германии, но и других стран.

За все годы правления Ангелы Меркель Германия превратилась из слабого звена ЕС в экономического лидера, во многом это заслуга именно ее.

*И.В. Жевлакова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.Ю. Немудрая, к.п.н.*

## **ВЛИЯНИЕ ИНТЕРНЕТА НА РЕЧЬ ПОДРОСТКА**

Сейчас Интернет все больше внедряется в повседневную жизнь: люди ищут информацию, смотрят видео, слушают музыку, следят за блогерами и, конечно, общаются. Это неудивительно, ведь в сети общаться проще и быстрее. Зачастую диалоги в Интернете не несут большой смысловой нагрузки. Стиль общения в сети подразумевает, что человек должен уметь говорить быстро и при этом быть

оригинальным. Люди стремятся к упрощению общения друг с другом, что приводит к появлению «интернет-сленга».

На просторах сети используется свой особенный набор фраз, свои способы подачи информации, свой юмор и манера общения. Это англоязычные слова, жаргонные и выражения, придуманные пользователями сети. Сленг делает речь более краткой, помогает быстрее выразить свои эмоции. Сейчас сложно не заметить, что этот интернет-сленг оставляет отпечаток на устной и письменной речи современных людей. В результате, слова русского языка употребляются не по правилам, мы забываем пунктуацию, культура общения уходит на второй план. Сленг пользуется наибольшей популярностью у подростков. Коверкая слова, изобретая свой, так называемый, интернет язык, они испытывают свободу. Непринужденный молодежный сленг стремится уйти от скучного мира взрослых, объясняя это тем, что они «не в теме».

Причин появления сленга может быть несколько. Во-первых, стремление к выделению, непохожести и индивидуальности. Подростки, используя сленг, чувствуют себя частью большого общества таких же людей, но одновременно с этим создают собственные слова, отличающие их от других. Во-вторых, увлечение компьютерными играми. Слова и выражения героев игр становятся частью сленга. В-третьих, популярность иностранных фильмов и сериалов. Подростки стараются следовать моде стран Запада, поэтому заимствуют некоторые слова и используют их в общении в Интернете и реальной жизни. Конечно, причин появления сленга намного больше, но я выделила три как наиболее значимые.

Однако судьба слов различная: некоторые остаются в речи, а некоторые навсегда уходят и остаются лишь в воспоминаниях. Например, популярным языком в Интернете в начале 2000-х годов был «олбанский» язык (или олбанцкей йезыг) [1], который изначально имел иронический подтекст. Пользователи следовали принципу: «как слышу, так и пишу». Слова были орфографически неправильными, часто с ненормативной лексикой. Однако подростки и молодежь использовали сленг в переписках и обсуждениях на сайтах. Кроме этого, со словами «олбанского» языка появилось множество мемов – смешных картинок, которые используются по сей день. Известными стали такие слова и выражения, как «превед», «красавчег», «сёдня», «аффтор жжот», «ржунимагу», «узбагойся» и т.д. Но в настоящее время эти слова ушли из сленга и используются редко [2].

Многие филологи и лингвисты считают, что сленг расшатывает нормы языка, снижается общая и словесная культура. Подростки, читая большое количество сайтов, сообщений и комментариев с грамматическими и пунктуационными ошибками, иногда даже не догадываются, что текст написан с ошибкой. В памяти остаётся неправильный вариант употребления и написания. Подросток сам начинает использовать его в речи и письме. Поэтому всё больше людей считают, что общение школьников в Интернете необходимо контролировать: следить за правильностью написания, помогать развивать умение слышать себя и грамотно оформлять свои мысли.

Список литературы:

1.Кент, П. Internet /Пер. с англ. В.Л. Григорьева / П. Кент. – М.: Компьютер, ЮНИТИ, 2001. – 267 с.

2. Колесников, О.Э. Интернет для делового человека / Колесников. – М.: МЦФ. Издат. фирма «Яуза», 2006. – 281 с.

*А.Ш. Камалова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **ЛЕВОРУКИЙ РЕБЕНОК В ШКОЛЕ**

С переходом на новый уровень в жизни появляется всё больше негативных факторов, влияющих на развитие леворукого ребёнка. Но в настоящее время левши вполне спокойно учатся в общеобразовательных школах, постепенно приспосабливаясь к праворукой действительности. В основном это зависит от степени подготовленности детей к школе.

Основной минус для левшей – расположение окон в кабинете. Естественный свет в каждом классе, если вы замечали, падает с левой стороны, что характерно для правшей. Из-за этого, если нет достаточного искусственного освещения, падает зрение. Рука закрывает поток света на тетрадь, оставляя на тетради тень, что очень неудобно при письме. Поэтому здесь рекомендуется либо создавать специальные кабинеты для левшей, если такие преобладают в школе, либо достаточно освещать рабочее место.

При письме левой рукой, особенно гелевыми или масляными чернилами, кисть размазывает только что написанный текст, оставляя неприятные разводы на тетради, руке и одежде, что провоцирует стрессовые ситуации со стороны родителей и взрослых. Именно поэтому левшей учат технике непрерывного письма. Другой способ: использовать ручки с обычными чернилами (хотя, и они порой оставляют загрязнения).

Психологические особенности детей-левшей оказывают влияние на процесс их обучения. Поэтому особенно важным становится рассмотрение педагогических особенностей леворуких учащихся. Леворукие дети иногда испытывают трудности адаптации к школе, им требуется индивидуальный подход в обучении и воспитании, так как довольно часто возникают проблемы с чтением, письмом, счётом, в целом овладением школьной программой, в связи с эмоциональным состоянием. Поэтому они могут нуждаться в педагогическом сопровождении и создании педагогических условий для развития их индивидуальности, а учитывая их психологические особенности и то, что они бывают очень чувствительны, ранимы, эмоциональны – особой системы воспитания.

Таким школьникам в специальных учреждениях может проводиться комплекс специальных занятий, направленных на развитие зрительно-моторной координации, пространственного восприятия, памяти, мышления, способности к переработке информации.

Так же должны проводиться занятия с логопедом, так как не исключены проблемы с речью. Располагая детей в классе, правильной будет посадить левшу слева от соседа по парте, и чтобы доска зрительно находилась справа. Это снизит вероятность ошибок. Посадка за партой – стандартная. Исключение – выдвинуто не

правое, а левое плечо. Тетрадь или лист должны лежать на парте левым верхним углом вверх, напротив груди.

Таким образом, обучение и воспитание леворуких детей приобретает всё более индивидуальный подход к ребёнку. Как показала практика, леворукость полностью не изучена, поэтому к таким детям нужен особый подход. С леворукостью также связаны многие умственные патологии, определяющие нарушениями взаимодействия полушарий головного мозга. Вполне много левшей живут полноценной и счастливой жизнью, что позволяет сделать вывод: левши – это такие же люди, как и правши, только пишут другой рукой и имеют некоторые эмоционально-психологические особенности.

Если с детства уделять левше должное внимание, заниматься развитием умственных и физических способностей, мы получим полноценного члена общества, готового идти на контакт с остальными и вполне довольного своей жизнью. Важно убедить детей, что леворукость – это не особенность и не отклонение, а нормальный признак человека, такой как цвет глаз, темперамент или рост; и обязательно помнить: каждый ребёнок индивидуален, в независимости от ведущей руки.

*К.И. Клепкина,  
МОУ «СОШ №7», г. Копейск  
Научный руководитель – А.В. Власова, д.и.н., профессор*

### **КАК БРЕНДЫ ИЗМЕНИЛИ ЖИЗНЬ ОБЩЕСТВА ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ**

Бренды и логотипы окружают нас повсюду, и избежать их влияния совершенно невозможно. Наша жизнь зависит от лейблов, мы принимаем решения под влиянием брендов. В связи с этим была выбрана тема проектной работы «Мировые бренды в жизни общества за последние десятилетие.».

Бренды с каждым днём создают вещи, товары, услуги, которые становятся для нас жизненно необходимыми. По мере увеличения влияния брендов, создаётся конкуренция, с помощью которой бренды создают всё новые и новые технологии, поэтому в последние 10 лет наблюдается самый большой технологический прогресс.

Бренд – как символ торговой марки, сумма всех ментальных связей, которые образуются между покупателями и владельцами бренда. В современной экономике бренды (торговые марки) играют роль глобальных коммуникаторов между продавцами, товарами и покупателями.

С помощью брендов производители не только информируют потребителей о ключевых ценностях своих рыночных предложений, но и стремятся сделать свой бизнес более устойчивым, заручаясь для этого поддержкой лояльных клиентов. Потребителям же бренды служат своеобразным путеводителем среди конкурирующих товаров и фирм.

Брендинг, визуальная среда и дизайн способны улучшать социальный климат не менее эффективно, чем политические и экономические преобразования. Учитывая увеличение количества информации и постоянное возрастание информационной,

управленческой и психологически-стрессовой нагрузки на человека, бренд начинает предлагать человеку решение комплекса проблем: физического, эмоционального, социального, культурного и даже духовного планов, взяв, таким образом, своего потребителя под защиту, предлагая под своим именем массу разных товаров.

Компании закрывают производство и перестают работать с Россией. В связи с повышением курса доллара вырастет стоимость сырья и, соответственно, стоимость конечной продукции.

При этом многие эксперты уверены, что H&M, Mango, Zara и другие ушли не из-за своих политических взглядов, а из-за холодных экономических расчетов. На сколько люди зависимы от иностранных брендов? Ярким примером является ИКЕА – когда ИКЕА заявила, что уходит с российского рынка, были дикие очереди и столкновения между покупателями. Ни о каком потребительском патриотизме речи не идет.

Бренды окружили нас везде, конкурируя между собой, они всё больше создают комфортные условия для своих покупателей. Многие бренды отказались от поставок своих средств на территорию нашей страны совсем недавно.

Анализируя собственные, собранные данные, в ходе исследования, я могу сказать, что большинство брендов, которые россияне любили, покинули рынок продаж, это приводит к проблемам в сфере экономике и проблем в выборе товара в дальнейшем, с этого времени в приоритете товаров в России это отечественные товары.

В ходе исследования, я создала инфографику, где расписаны этапы развития брендов в России и интересные факты, связанные с брендами, в инфографике представлены диаграммы моих исследований.

Бренды постоянно присутствуют в жизни человека и оказывают безусловное влияние на его последующие действия. Они формируют коммуникативные и поведенческие модели, таким образом, выполняя свою миссию ориентирования общественного сознания. Тем самым, понимаем, что бренд – это неотъемлемая часть нашей жизни, экономики и даже политики.

*Т.И. Колесникова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КОМПОНЕНТ ДОМИНАНТЫ БЕРЕМЕННОЙ**

Новорожденный и даже еще не родившийся ребенок обладает психикой. Конечно, это психика в ее первичных, зачаточных формах, мало похожая на психику взрослого человека, прошедшую огромный путь эволюции и сложных изменений. И все же именно из этих зачатков, как писал выдающийся советский психолог Л.С. Выготский, развиваются высшие психические функции человека.

Еще в 1930-е годы замечательный русский ученый, академик Д. А. Ухтомский сформулировал один из основных принципов деятельности центральной нервной системы, который назвал «принципом доминантности».



В 1960-х годах И. А. Аршавский применил этот принцип для исследования и объяснения изменений, происходящих в организме беременной. Выживание и развитие оплодотворенной яйцеклетки, эмбриона, плода, младенца зависят от сформированной у его матери доминанты, обеспечивающей способность направлять в нужное русло физиологические и нервно-психические процессы. Именно Аршавским предложен термин «материнская доминанта». Она включает в себя последовательно сменяющие друг друга доминанты беременности, родов и вскармливания.

Психологический компонент доминанты беременной, подготавливающий физиологию будущей матери к зачатию, возникает еще до оплодотворения и характеризуется так называемыми доминирующими идеями беременности, то есть острым желанием женщины иметь ребенка. При нечаянной, незапланированной беременности психологический компонент доминанты формируется вслед за физиологическим. Такая беременность может застать организм не в лучшей его форме, врасплох.

Исследования показали, что выраженность доминанты беременности растет пропорционально возрасту женщины, достигая своего максимума у тридцатилетних.

Не всегда высокий показатель доминанты беременности является благоприятным фактором для ее течения и успешного родоразрешения. Многое зависит от качественных особенностей психологического компонента доминанты беременности. Можно выделить несколько основных его типов: игнорирующий, беспечный, тревожный, депрессивный и адекватный.

Игнорирующий тип часто встречается при нежеланной беременности и обычно сочетается с низким количественным показателем доминанты беременности. До того момента, когда не считаться с изменениями организма женщина уже не может, она старается совсем не менять ритм жизни, привычки, не думает о будущем ребенке. Она напоминает страуса, который в случае какой-либо опасности, неприятности прячет голову в песок, чтобы не замечать их.

Обычно такие женщины испытывают сильную тревогу, но стараются скрывать ее от окружающих, игнорировать ее. Фон настроения при этом часто понижен, хотя возможны и его беспричинные колебания. Чем больше срок беременности, тем выраженнее состояние психологического дискомфорта.

Беспечный тип характеризуется преобладанием повышенного настроения, уверенностью в благополучном родоразрешении, легковесностью и непониманием своей новой роли сейчас и в ближайшем будущем, предстоящих обязанностей. Беременность обычно очень желанная, однако, убедившись, что зачатие произошло, беспечная женщина считает, что все от нее зависящее она уже сделала, а остальное получится само. Трудности, связанные с родами, послеродовым периодом, заботы о малыше и т.д.

Таким образом, пренатальное развитие является одним из ярких процессов созревания. Созревание будущего младенца происходит в строго контролируемой среде и проходит ряд этапов в жестко заданной последовательности.

## **ГИГИЕНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОТДЕЛЬНЫМ ВИДАМ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ ШКОЛЬНИКОВ**

Гигиенические требования к учебной деятельности представляют собой особую важность, так как их соблюдение создает благоприятные условия для усвоения детьми теоретических знаний и практических навыков.

Актуальность данной темы обусловлена ее практическим значением, так как охрана здоровья детей школьного возраста и обеспечение оптимального функционального состояния их организма без явлений перенапряжения нервной системы и переутомления, является важнейшим фактором для продуктивной учебной деятельности.

Наша работа посвящена изучению положений, связанных с гигиеническими требованиями к учебной деятельности. В ней ставится задача описать необходимые правила, которые устанавливает СанПиН «Санитарно-эпидемиологические требования к условиям и организации обучения в общеобразовательных учреждениях».

В нашей работе рассмотрены общие требования к учебному процессу, а именно:

- положения, описывающие правильное распределение учебных нагрузок в течение недели, для предотвращения переутомления;
- требования, описывающие чередование учебных занятий и перемен в зависимости от возраста, времени суток, сложности изучаемых предметов;
- положения, учитывающие физические составляющие: вес учебников, состояние осанки, зрения, общей физической подготовки;
- специфические особенности обучения в первых, а также выпускных классах.

Также мы детально рассмотрели требования, предъявляемые к отдельным видам учебных работ, таких как:

### 1. учебное занятие в классе:

- дана подробная характеристика требований (освещенность, воздушный и тепловой режимы, чередование видов деятельности, требования к мебели, лабораторным оборудованностям);
- занятие на уроке технологии (разграничены требования для мальчиков и девочек, определены нормы организации рабочих помещений и инструментов, дана характеристика спецодежды учащихся при трудовом обучении);
- занятие физической культурой (даны общие характеристики к требованиям на уроке физической культуры в помещении и на открытом воздухе, причем определены обстоятельства, в зависимости от которых определяется место его проведения; охарактеризована должная степень нагрузки в зависимости от уровня физической подготовки);
- занятие с персональным компьютером (определены требования к помещению, к ПК, к освещению на рабочих местах, к микроклимату, к режиму труда и отдыха, общие требования к организации рабочего места).

## 2. домашняя работа:

– Даны рекомендации для времени приготовления домашних заданий на основе работоспособности в течение суток для первой и второй смен, определена продолжительность приготовления домашних заданий для разных классов, охарактеризована последовательность приготовления домашних заданий в зависимости от степени сложности предмета, даны общие рекомендации к помещению.

Таким образом, подробно рассмотрены основные положения для максимально эффективной работы обучающихся с учетом возрастных и физиологических особенностей, выявлена и обоснована необходимость гигиенических требований, а также объяснены последствия нарушения данных требований.

*А.П. Константинова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.Ю. Немудрая, к.п.н.*

### **ВЛИЯНИЕ СМИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЧИТАТЕЛЬСКОЙ КУЛЬТУРЫ ПОДРОСТКОВ**

Первое и самое популярное заблуждение среди учителей, родителей, а также некоторых ученых: «Дети не читают книги», второй миф: «Дети читают только классику, потому что ее задают на уроках литературы».

Так что же тогда читают современные подростки, и какие жанры они предпочитают? Осенью 2021 года был проведен опрос 108 учеников 8 класса школы № 5 г. Кургана, в ходе которого каждому из них был задан вопрос: «Какие 3 последние произведения ты прочитал за эту осень?» (рис. 1).



Рис. 1. Результаты опроса

Опрос был направлен на то, что в середине учебного года существует большая вероятность того, что школьники читали именно классические произведения, ведь именно их чаще всего задают учителя в качестве домашнего задания, либо вообще не читают, ссылаясь на большое количество дел, секций, кружков. Результат не мог не порадовать, потому что большинству подростков не составило труда назвать 3 прочитанных произведения, но, что и требовалось доказать, эти произведения в основном не имеют ничего общего со школьной программой. Результаты опроса

представлены в форме диаграммы. Исходя из этого, можно сделать вывод, что современные подростки читают больше, чем мы могли бы предположить, чаще всего они выбирают современную подростковую прозу русских авторов. Литература идет вперед, появляются новые произведения и новые писатели, большинство подростков идут вслед за литературой. Следовательно, между тем, что взрослые думают о детском чтении и тем, что на самом деле читают тинейджеры, разница огромная. Но данный опрос не направлен на то, чтобы доказать, что подростки не читают классику, ученики вписали в список и «Капитанскую дочку», и «Недоросля», но главное то, что они ищут книги на просторах интернета, обмениваются впечатлениями с друзьями, заказывают заинтересовавшее их в онлайн магазинах, узнают о поступивших новинках на сайтах библиотек. Это значит, что СМИ помогает подобрать и приобрести подросткам то, что им действительно интересно.

Таким образом, современные подростки читают и читают много. Отрицательная роль СМИ в формировании читательской культуры переоценена, потому что родители берутся за голову от того, что их ребенку не близки балы девятнадцатого века, война 1812 года или стихотворения про восстание декабристов. Мы думаем, что родители и учителя для того, чтобы быть ближе к ребенку подростку, должны не только говорить о том, что они сами читали в своей юности, но и ознакомиться с современными жанрами, которые интересны их детям. Родители должны читать то, что читают их дети, чтобы быть с ними «на одной волне», а не наоборот.

Список литературы:

1. Чудинова, В. П. Тенденции и содержание чтения подростков: возможности коррекции / В. П. Чудинова: ред сост. В. Я. Аскарлова // Чтение. XXI век: коллективная монография. Челябинск: Изд-во Челябинской государственной академии культуры и искусств, 2014. С. 108-124.

2. Книжный интернет магазин «Лабиринт»: официальный сайт. – <https://www.labirint.ru/> (дата обращения: 20.10.2021).

*Е.С. Косарева,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.Ю. Немудрая, к.п.н.*

## **НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА УЧИТЕЛЯ**

Информатизация общества – это глобальный социальный процесс, особенность которого состоит в том, что доминирующим видом деятельности в сфере общественного производства является сбор, накопление, продуцирование, обработка, хранение, передача и использование информации, осуществляемые на основе современных средств микропроцессорной и вычислительной техники, а также на базе разнообразных средств информационного обмена. Следовательно, современное общество находится под большим влиянием информационных технологий, которые проникают во все сферы деятельности человека. Информационные технологии – это

процессы, методы поиска, сбора, хранения, обработки, предоставления, распространения информации и способы осуществления таких процессов и методов [2]. Неотъемлемой и важной частью этих процессов является компьютеризация образования. В настоящее время в России идет становление системы образования, ориентированного на вхождение в мировое образовательное пространство. Этот процесс сопровождается изменениями в педагогической теории и практике учебно-воспитательного процесса, связанными с внесением корректив в содержание технологий обучения. Происходит смена образовательной парадигмы: предлагается иное содержание, методы, право, отношения, поведение, педагогический менталитет. Компьютерные технологии становятся частью образовательного процесса, которые повышают его эффективность. Возрастающий объем различных видов информации заставляет внедрять новые, более усовершенствованные методы и средства ее обработки. Возможности представления информации на компьютеры настолько богаты, что позволяют изменять и обогащать содержание образования. Решение вопросов по реализации образовательных программ, выбору и совершенствованию технологий обучения возлагается на учителя.

Актуальность темы данного исследования обусловлена тем, что в настоящее время одним из основных критериев оценки профессионализма педагога является владение современными образовательными технологиями, включающими в себя не только использование компьютера, но и различных средств техники и связи. Учителю необходимо ориентироваться в широком спектре современных информационных технологий, идей, школ, направлений. Следовательно, у преподавателей в современном обществе должна быть высокая информационная грамотность, т.е. технические навыки компьютерного ввода, оперирование с экранными представлениями информационных моделей и объектов [1]. Трудовая деятельность учителя характеризуется ее эффективностью. Если преподаватель правильно подберет технологию обучения, то информационные технологии смогут создать необходимый уровень качества, индивидуализации и дифференциации обучения.

Список литературы:

1. Роберт, И. В. Современные информационные технологии в образовании: Дидактические проблемы; перспективы использования. / И. В. Роберт. – М.: Школа-Пресс, 1994. – 120 с.
2. Селевко, Г.К. Современные образовательные технологии / Г.К. Селевко. – М.: Народное образование, 1998г. – 256 с.
3. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2006 г. №149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».

*Д.Е. Кудрявцева,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В.Осолодкова, к.п.н., доцент*

### **ОСОБЕННОСТИ РЕЖИМА ДНЯ РЕБЕНКА С 1 ДО 3 ЛЕТ**

Правильная организация режима дня – важный фактор, влияющий на здоровье ребенка. Для ребенка раннего возраста режим является основой воспитания. На

протяжении первых трех лет жизни работоспособность нервной системы ребенка постоянно меняется, поэтому целесообразна смена режима в различные возрастные периоды.

Расписание имеет большое значение, как с психологической, так и с физиологической точки зрения. Маленькие дети очень легко привыкают к определенному распорядку дня. Если их кормят, укладывают спать, идут на прогулки в одно и то же время, то никаких затруднений не возникает – они не капризничают и сохраняют в течение дня спокойное и ровное настроение.

Важное место в режиме дня занимает сон.

Ребенка следует укладывать спать в одно и то же время, в тихом месте, в его кроватке. Перед каждым сном комнату обязательно следует проветрить, а укрывать малыша надо легко, не кутая его.

Правила, позволяющие правильно подходить к осуществлению режимных процессов у детей раннего возраста:

1. Необходимо создать у детей положительное отношение ко всем режимным процессам.

2. Предложение взрослого должно совпадать с органической потребностью ребенка (нецелесообразно высаживать на горшок ребенка, который подошел к взрослому уже с мокрыми штанишками). Это возможно при точном режиме, наблюдении за ребенком.

3. Нельзя принуждать ребенка, причинять ему боль, вызывать неприятные ощущения.

4. Нужно постепенно вводить все новое, будь то новый вид пищи или новый процесс, заранее задавать установку на этот процесс, так как ко всему малоизвестному ребенок относится с осторожностью, а иногда отрицательно.

5. Постепенно переключать ребенка на новый вид деятельности, не действовать неожиданно, резко, не применять насилие.

6. Начинать проведение процесса следует при оптимальном состоянии возбудимости нервной системы ребенка, нельзя начинать новый процесс при плаче.

7. Нельзя отвлекать детей во время проведения режимного процесса, прерывать его (входить в спальню во время засыпания, громко разговаривать, забирать ребенка для проведения медицинских манипуляций во время кормления и т.д.).

8. Необходимо учитывать особенности состояния здоровья и поведения детей, их уровень развития. Иногда даже большому ребенку надо помогать доест до конца и первым уложить его спать.

9. С первых дней жизни ребенка все действия взрослого, а также и самого ребенка необходимо сопровождать соответствующими словесными рекомендациями. Это создает установку на процесс, вызывает интерес, развивает понимание речи.

10. При проведении каждого процесса необходимо по возможности привлекать детей к посильному активному участию. Это способствует положительному эмоциональному отношению детей к происходящему, облегчает выработку навыков самообслуживания.

11. При проведении любого режимного процесса ребенок не должен ждать.

12. Необходимо соблюдать постоянство и единство требований к ребенку, единство методических приемов со стороны всех взрослых.

13. Осуществлять принцип постепенности при проведении всех режимных процессов в домашних условиях.

Для ребенка важен ритуал проведения режимных процессов (укладывание на сон, кормление и т.п.).

*В.И. Матвеева,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

### **ГИГИЕНИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА МЛАДШЕГО ШКОЛЬНИКА**

В начале учебного года определяют функциональную готовность детей к обучению. Если у дошкольника имеются дефекты звукопроизношения, то необходимы занятия с логопедом. Воспитанникам со слаборазвитыми мелкими мышцами кисти рекомендуются специальные упражнения, а детям с отклонениями в состоянии здоровья – лечебные и оздоровительные мероприятия

Важным фактором, влияющим на характер реакций организма ребенка, являются условия, в которых проходят занятия. Духота, плохая освещенность, неправильно подобранная мебель могут вызвать у ребенка не только плохое самочувствие, но и нарушение зрения и осанки, малокровие. Помещение должно хорошо проветриваться, иметь температуру воздуха 20–21°C, относительную влажность 30–60 %.

Большое значение для развития организма в целом имеет правильная осанка ребенка. Сидя за столом, ребенок должен держать тело в определенном положении. Наиболее устойчива и наименее утомительна прямая посадка, когда центр тяжести тела находится над точками опоры. Однако при этом ребенок может утомляться, если стул не соответствует пропорциям его тела и не имеет спинки, на которую можно опереться. Очень важно увеличить количество точек опоры: сидеть прямо не на краю, а на всем сиденье, глубина которого должна быть не менее 2/3 бедра сидящего, а ширина – превышать ширину таза на 10 см. Ребенок должен опираться ногами о пол, спиной – о спинку стула, предплечьями – о крышку стола. Плечи при правильной посадке должны быть на одном уровне и располагаться параллельно крышке стола.

Высота стола над сиденьем (дифференция) должна позволять сидящему свободно, без поднимания или опускания плеч, класть руки (предплечья) на стол. При слишком большой дифференциации, работая за столом, ребенок поднимает плечи (особенно правое плечо), при слишком малой – сгибается, сутулится, слишком низко наклоняет голову, чтобы рассмотреть предмет. Во время занятий нужно следить за правильной осанкой детей. Требовать от детей правильной посадки можно только при условии соответствия мебели росту и пропорциям тела ребенка.

Учебные занятия в школе регламентируются учебным планом. Домашние учебные занятия – важное звено самостоятельной работы в процессе обучения. Эта работа должна проводиться после обеда и достаточного отдыха и по времени совпадать

с повышением интенсивности функциональной деятельности всех систем организма. Учащимся второй смены целесообразнее готовить уроки после утреннего завтрака.

Работоспособность повышается, если учащиеся приступают к домашним заданиям после 1,5 – 2-часового пребывания на свежем воздухе.

Гигиенически допустима следующая продолжительность домашних заданий: в 1-м классе (со второго полугодия) – до 1 ч, во 2-м классе – до 1,5 ч). Превышение указанного времени приводит к снижению внимания, скорости чтения, качества письменных работ, функциональным изменениям основных органов и систем, а также отражается на сокращении времени прогулок, занятий спортом, сна.

Увеличение продолжительности домашних учебных занятий может быть связано не только с объемом заданий, но и отсутствием у школьников устойчивого навыка рациональной организации своей работы. Целесообразно приготовление уроков начинать всегда в одни и те же часы. При этом должен быть сохранен школьный стереотип: через 35 – 45 мин занятий необходим короткий перерыв. При домашних занятиях свыше 2 ч необходим более длительный отдых на открытом воздухе, что способствует повышению работоспособности.

*А.С. Мирошниченко,  
Ур СЭИ (филиал) ОУП ВО «АТусО», г. Челябинск  
Научный руководитель – А.В. Власова, д.и.н., доцент*

## **ФЕЙК-НЬЮС КАК ФЕНОМЕН СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА**

Фейк-ньюс, фейковые новости или фальшивые новости, представляют собой распространение в СМИ и новых медиа заведомо ложной информации или её мистификации с целью получения различных выгод, в том числе коммерческих и политических.

Однако, феномен фейковых новостей во всем разнообразии получает массовое распространение именно с развитием цифровых технологий и повсеместной доступностью Интернета. Есть две основные причины широкого распространения фейк-ньюс:

- 1) Количественная: в интернете имеется огромное количество информационного запаса, который невозможно проверить;
- 2) Качественная, или технологическая: новые технологии привели к увеличению средств сбора и хранения данных, а также количеству производителей новостей и каналов их передачи.

По итогам исследования контент-маркетинговой платформы PRNEWS.IO, 90% аудитории не может отличить достоверные новости от фальшивых. Поэтому люди, сами того не осознавая, распространяют и комментируют ложную информацию. При этом новостному контенту из различных источников доверяют 57,1% опрошенных. Проверяют его, ищут дополнительные факты и первоисточники новостей 42,9%[1]. Увеличивается количество интернет-пользователей, которые задумываются над достоверностью информации, обращая внимание на её составляющие и подачу материала.



Главный принцип генерирования фальшивых новостей – максимально негативная или абсурдная информация, которая регулярно тиражируется в онлайн-пространстве.

Фальшивые новости оказывают негативное влияние на общество. Они вводят в заблуждение, обманывают и формируют у людей стойкое ощущение тревоги и неопределённости.

Фейк-ньюс вызывает максимально сильные, негативные эмоции – гнев, беспокойство, страх, тревогу, ненависть, которые возникают у человека из-за попадания в его точку боли. Например, проблемы в бизнесе, низкие зарплаты, отсутствие социальных гарантий, рост цен на продукты.

Как правило, пользователь, читающий новости в социальных сетях, желает получать информацию из удобного источника и склонен обращать больше внимания на ту информацию, которая согласуется с его принципами и предпочтениями.

Этим пользуются люди, создающие новости для личной выгоды с целью привлечь аудиторию к своему контенту и сознательно искажающие факты. Информация становится менее правдоподобной, но востребованной в интернете благодаря «репостам» и «лайкам» пользователей социальных сетей.

«Лайк» привлекает внимание к информации, способствует выражению личной симпатии и является мощным инструментом психологического воздействия на пользователей социальных сетей. С его помощью любая информация, в том числе и ложная, может обрести целевую аудиторию благодаря обмену ссылками среди пользователей социальных сетей.

Пользователь не должен легкомысленно распространять новости в соцсетях и мессенджерах. Он должен тщательно проанализировать информацию – особенно, если она вызвала негативные эмоции, прочитать об одном и том же событии в разных источниках и только после этого делать выводы.

Список литературы:

1. Исследование PRNEWS.IO: Игра в правду или как распознать фейковые новости – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.advertology.ru/article151871.htm> (дата обращения 02.04.22)

*П.А. Моисеева,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **ВОДОРΟΣЛИ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Водоросли – группа организмов различного происхождения, объединённых следующими признаками: наличие хлорофилла и фотоавтотрофного питания; у многоклеточных отсутствие чёткой дифференцировки тела (называемого слоевищем, или талломом) на органы; отсутствие ярко выраженной проводящей системы; обитание в водной среде или во влажных условиях (в почве, сырых местах и т.п.). Они сами по себе не имеют органов, тканей и лишены покровной оболочки.

Обычно водоросли относят к низшим растениям, поскольку они представлены не дифференцированным на органы талломом (слоевищем), одно- или многоклеточным.

Возникнув в разное время от разных предков, различные группы водорослей в результате эволюции в сходных условиях обитания приобрели множество общих морфологических признаков и по сходству жизненных форм и мест обитаний объединены в общую группу.

Флора водорослей, произрастающих в Челябинской области на настоящий момент, включает в себя 16 видов, относящихся к 3-м семействам и 3-м родам. Наибольшее число видов относится к роду *Chara* (12 видов), род *Nitella* представлен 3-мя видами, род *Nitellopsis* - 1 вид.

На территории Челябинской области сине-зеленые водоросли развиваются в большинстве озер и водохранилищ (Шершневском, Аргазинском, Ирмельском). В Челябинской области харовые водоросли распространены достаточно широко в водоемах, различных по морфологическим, гидрологическим, гидрохимическим характеристикам, и участвуют в образовании растительных сообществ. Ранее на территории области было зарегистрировано двадцать видов харовых водорослей, однако не по всем видам имеются подтверждающие образцы и конкретные точки находок.

Наибольшим видовым обилием среди диатомовых водорослей выделяются роды: *Navicula* (44 вида, разновидности и формы), *Nitzschia* (42 видовых и внутривидовых таксона), *Pinnularia* (27 видов, разновидностей и форм), *Symbella* и *Surirella* (по 20 видовых и внутривидовых таксонов). Среди центрических наиболее разнообразны *Cyclotella* (14 видов и разновидностей) и *Aulacoseira* (11 видовых и внутривидовых таксонов).

Второй крупный отдел зеленых водорослей представлен 464-мя видами и внутривидовыми таксонами. Наибольшим видовым богатством отличаются роды порядка *Desmiales*: *Cosmarium* (44 вида, разновидности и формы), *Closterium* (43 вида и внутривидовых таксона), *Desmodesmus* (26 видов с учетом разновидностей и форм), *Staurastrum* (21 вид и разновидностей).

Сине-зеленые водоросли по богатству видов занимают третье место (13,9 %) во флоре Челябинской области. Из 35 родов, входящих в их состав, 16 являются монотипными.

Четвертое место по видовому обилию в альгофлоре Челябинской области принадлежит отделу эвгленовых (*Euglenophyta*) – 8,1 % от общей флоры.

В первом издании Красной книги Челябинской области 2005 года водоросли не внесены в список редких растений. А во втором издании в 2017 году впервые появились водоросли.

Список видов водорослей, внесенных в Красную книгу Челябинской области: Хара нитевидная, Хара щетинистая.

*К.А. Муртазина,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ НА КОРРЕКЦИОННО-ЛОГОПЕДИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЯХ**

Сохранение и укрепление здоровья детей в процессе воспитания и обучения – одна из важнейших задач, стоящих перед логопедом.

Ежегодные всесторонние обследования развития первоклассников выявляют, что у большинства из них наиболее часто встречаются следующие нарушения:

- несформированность звуковой стороны речи;
- незаконченность формирования фонематического восприятия;
- бедность словарного запаса;
- нарушения в грамматическом оформлении речи;
- ситуативный характер речи, преимущественно в форме диалога;
- неумение дифференцировать существенные признаки предметов и явлений от несущественных;
- низкий уровень операций отвлечения и обобщения, способностей выделять существенный признак предметов и явлений;
- слабое словесно-логическое мышление, неумение устанавливать логические связи между понятиями.

Для детей с нарушениями речи это особенно значимо, поскольку, как правило, эти дети соматически ослаблены, могут иметь хронические заболевания, нарушения в эмоционально-волевой сфере. Для детей с общим недоразвитием речи характерна недостаточная сформированность процессов, тесно связанных с речевой деятельностью, таких как слухоречевая память и внимание, вербально-логическое мышление, пространственная и временная ориентировки, нарушение в артикуляционной, мелкой моторике и общей моторике.

Многие дети имеют повышенную утомляемость, быструю истощаемость и лабильность эмоциональной сферы.

Правильная организация обучения на логопедических занятиях даст возможность предотвратить перегрузки и усталость у обучающихся, а также помогает детям осознать важность сохранения здоровья. Работа учителя-логопеда должна помочь каждому ребенку осознать свои способности, создать условия для их развития, способствовать сохранению и укреплению здоровья ребенка.

Задачи, стоящие перед логопедом:

1. Повысить результативность воспитательно-образовательного процесса;
2. Сохранить и укрепить здоровье воспитанников;
3. Стимулировать работоспособность, способствовать восстановлению сил, снятия напряжения;
4. Создать благоприятную психоэмоциональную атмосферу, поддержать психологическое здоровье;
5. Пропагандировать здоровый образ жизни;

6. Развитие навыков общения, формирование фонетической стороны речи, обучение связной, грамматически правильной речи, подготовка детей к обучению в школе;

7. Создание благоприятного рационального режима для детей с нарушением речи;

8. Коррекция недостатков моторного недоразвития.

Таким образом, здоровьесберегающие технологии в логопедической работе позволяют значительно улучшить результативность коррекционной работы, разнообразить приемы и методы логопедического воздействия и способствовать оздоровлению детей, ведь качественное развитие, обучение и воспитание детей невозможно без внимания к сохранению и укреплению здоровья

*З.М. Нижних,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.Ю. Немудрая, к.п.н.*

### **САМОДЕЯТЕЛЬНЫЕ ГРУППЫ И НЕФОРМАЛЬНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ: КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

Молодежь как социальная общность достаточно однородна, имеет сходные позиции и настроения, общие вкусы и ценности, проявляющиеся в сфере досуга, не затрагивая семью, школу, работу. Это своеобразная культурная автономия, которая формирует внутренний мир личности.

Носителями молодежной субкультуры являются неформальные объединения, в которых весь потенциал. Они различаются по характеру социальной нравственности, типу групповых ценностей, особенностями проведения досуга.

Неформальные объединения (вопреки распространенному мнению) не является изобретением наших дней. Они имеют богатую историю. Разумеется, современные самодеятельные формирования существенно отличаются от своих предшественников. Однако, чтобы понять природу сегодняшних неформалов, обратимся к истории их появления. В дореволюционной России насчитывались сотни различных обществ, клубов, ассоциаций, созданных по различным признакам на основе добровольности участия. Однако подавляющее их большинство имело замкнутый, кастовый характер [1]. В тоже время, например, появление и существование многочисленных рабочих кружков, создававшихся по инициативе самих рабочих, ярко свидетельствовало об их стремлении удовлетворить свои социальные и культурные запросы.

Неформальные молодежные объединения классифицируют следующим образом:

1. Собственно неформальные объединения молодежи, которые имеют четкую структуру, атрибуты, отличающие от других объединений, определяющих программу и идеологию;

2. «Псевдоформальные объединения» – группы несовершеннолетних и молодежи, которые только относят себя к «неформалам». Подростки данной группы подражают различным видам неформальных объединений молодежи, следуя при этом моде или искренне желая быть неформалами.

3. «Досуговые» объединения (уличные). Они в настоящее время все время доминируют. Это нестабильные группы подростков и молодежи, формирующиеся по территориальному признаку и значительно реже по учебно-производственному принципу и имеющие своей целью обеспечение общения, досуга, защиты «своей» территории и выяснение отношений с «чужими». Данные объединения требуют особого внимания и контроль, так как очень часто трансформируются в антиобщественные, противоправные и даже преступные формирования [2].

Особенностью неформальных объединений является добровольность вступления в них и устойчивый интерес к определенной цели, идее. Вторая особенность этих групп – соперничество, в основе которого лежит потребность самоутверждения. Молодой человек стремится сделать что-то лучше, чем другие, опередить в чем-то даже самых близких ему людей. Это приводит к тому, что внутри молодежные группы неоднородны, состоят из большого числа микрогруппировок, объединяющихся на основе симпатий и антипатий.

Педагогические исследования дают возможность более глубоко понять мотивы и стимулы деятельности молодежных объединений, механизмы психического поведения личности в группе и законы группового поведения.

Список литературы:

1. Абраменкова, В.В. Подростковая субкультура как пространство самореализации // Мир психологии. – 2008. – №1. – 24-31.
2. Аксёнов, И.Н. Социализация подростков / И.Н. Аксенова. – М., МАИ, 1996.
3. Исаев, Б. А. Социология / Б.А. Исаев. – С-П.: Питер Пресс, 2007. – 224 с.

*Д.С. Паниковская,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **ЗНАЧЕНИЕ НАРУШЕНИЙ КРОВООБРАЩЕНИЯ**

Расстройства кровообращения связаны с изменениями функции сердца, артерий, микрососудов, вен, нарушениями реологических свойств текущей по ним крови, проницаемости гистогематического барьера или нейрогуморальной регуляции.

Отдельные звенья сердечно-сосудистой системы функционируют в тесной взаимосвязи, поэтому изменения, возникающие в одном из них, влияют на функцию всех остальных. При этом возможны изменения состава тканевого метаболизма вплоть до повреждения и гибели клеток и стромальных структур.

Расстройства кровообращения могут иметь общий характер, когда изменяется функция всей кровеносной системы, или же относится к отдельным участкам сосудистого русла. В морфологической картине повреждений, обусловленных расстройствами крово- и лимфообращения, сочетаются признаки как общие, так и определяемые структурно-функциональными особенностями данной ткани. Общие и местные нарушения кровообращения, отмечаемые при многих заболеваниях, осложняют их течение.

В настоящее время различают следующие виды нарушений: артериальное и венозное полнокровие (гиперемия), ишемия, стаз крови, тромбоз, ДВС-синдром, эмболия, инфаркт, кровотечение и кровоизлияние.

Доктор начинает диагностику со сбора анамнеза и всех жалоб пациента, осмотра и изучения истории болезни. Чтобы выявить причины нарушений кровообращения, врач назначает пациенту комплексную диагностику. Обследование включает ультразвуковое дуплексное исследование сосудов, селективную контрастную флебографию, томографию и сцинтиграфию. Чтобы оценить химический состав и свойства крови, пациенту рекомендуют сдать общий анализ крови и анализ на сахар, пройти липидограмму и коагулограмму.

Рассмотренные в нашей работе механизмы и причины появления тех или иных нарушений кровообращения служат как основой общего развития студентов в области сохранения здоровья человека, так и освещают вопросы нарушений, которым могут встречаться у детей, на которых будет направлена профессиональная деятельность будущих педагогов.

Кровообращение – непрерывное движение крови по замкнутой системе полостей сердца и кровеносных сосудов, способствующее обеспечению всех жизненно важных функций организма.

Посредством кровеносной системы клетки и ткани организма снабжаются питательными веществами, кислородом и освобождаются от продуктов обмена веществ. Поэтому кровеносную систему иногда называют транспортной, или распределительной системой.

Нарушения кровообращения – патологические изменения объема и свойств крови в сосудах или в результате кровоизлияния.

В настоящее время нарушения кровообращения в органах и частях тела являются распространенной патологией и требуют к себе внимания не только специалистов ангиохирургов, неврологов, кардиологов, но особенно врачей широкого профиля.

Здоровье организма зависит от состояния системы кровообращения. Нарушение кровоснабжения органа организма приводит к тому, что ткани не могут получить необходимого количества питательных веществ, кислорода. В результате у человека замедляется обмен веществ, развивается гипоксия. Гипоксия – пониженное содержание кислорода в организме или отдельных органах и тканях. Это может привести к развитию серьезных заболеваний.

Таким образом, от состояния системы кровообращения зависит здоровье организма в целом. Поэтому очень важно изучать причины и пути развития нарушений кровообращения, чтобы в дальнейшем предотвратить их возникновение и сохранить здоровье.

*Е.Д. Печенкина,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОСАНКИ У ДОШКОЛЬНИКОВ**

В дошкольный период формируются основы психического и физического здоровья ребенка, вырабатываются определенные черты характера, приобретаются жизненно важные умения и навыки. В связи с этим особая роль отводится правильно организованному физическому воспитанию в условиях детского сада и семьи. Умение держать свое тело не только придает ребенку приятный внешний вид, но и оказывает большое влияние на состояние его здоровья, на жизнедеятельность всего организма.

Для правильной работы органов дыхания, кровообращения, пищеварения, для нормальной деятельности нервной системы большое значение имеет правильно сформированная в дошкольном детстве осанка.

Осанка – привычное положение тела ребенка, развивается в процессе индивидуального становления на основе наследственных факторов под воздействием воспитания. Наследственные факторы могут обуславливать похожие варианты осанки у родителей и детей, предрасположенность к определенному виду нарушений осанки. В то же время условия физического воспитания дают возможность не только сформировать соответствующую эстетическим и физиологическим требованиям осанку ребенка, но и исправить, создать новый вариант осанки.

Как свойство развивающегося организма, осанка не является статическим понятием и может нарушаться при резком изменении условий внешней среды. Особенно легко это может произойти в дошкольном возрасте, когда осанка еще только формируется. Поэтому любое нарушение условий ее формирования приводит к патологическим изменениям. Естественно, что задача формирования осанки относится к важнейшим задачам физического воспитания ребенка дошкольного возраста. Однако физическое воспитание не единственный фактор, влияющий на осанку. Последняя зависит и от состояния костного скелета, суставно-связочного аппарата, степени развития и симметричности мышечной системы.

Дефекты осанки у детей могут носить врожденный или приобретенный характер. Врожденные нарушения осанки у детей связаны с внутриутробным нарушением формирования позвоночника (клиновидной деформацией позвонков, образованием дополнительных позвонков), дисплазией соединительной ткани и др. К нарушению осанки у детей могут приводить родовые травмы, прежде всего, подвывих I шейного позвонка (травма атланта), кривошея.

Приобретенные нарушения осанки встречаются в 90-95% случаев и обычно выявляются у детей, имеющих астеническое телосложение. Непосредственными причинами, приводящими к нарушению осанки у детей, могут выступать неблагоприятные социально-гигиенические условия: недостаточная физическая активность (гипокинезия), несоответствие учебной мебели (стола, стула) росту ребенка и низкая освещенность рабочего места и пр. Все перечисленные факторы способствуют длительной неправильной фиксации положения и выработке навыка патологической

установки тела. Здесь же следует отметить неблагоприятное влияние на формирующуюся детскую осанку таких действий взрослых, как постоянное ношение грудного ребенка на одной руке, попытки слишком рано сажать ребенка или ставить его на ножки, ведение ребенка во время прогулок за одну и ту же руку. Довольно часто дети, страдающие близорукостью, астигматизмом, или тугоухостью, вынужденно принимают неправильную позу во время работы, чтобы компенсировать дефект зрительного или слухового восприятия.

Предрасполагающими моментами для формирования нарушений осанки у детей служат слабое физическое развитие, неправильный режим, гипотрофия или ожирение, соматическая ослабленность ребенка, недостаток поступления в организм микроэлементов и витаминов.

*А.С. Подковская,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

### **ПЕРИОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИММУННОЙ СИСТЕМЫ РЕБЕНКА**

Становление и развитие иммунной системы является основой устойчивости организма ребенка, или наоборот, его подверженности различным заболеваниям бактериальной, вирусной, грибковой природы, а также иммунодефицитным состояниям и развитию аллергии. Процесс созревания этой глобальной природной защиты длится многие годы, поскольку иммунологическая память не наследуется, а приобретает человеком в процессе развития.

Формирование иммунной системы у малыша начинается еще внутриутробно, когда устанавливаются сложные связи между организмом матери и плода. Синтез собственных иммуноглобулинов плода начинается примерно на 10-12 неделе беременности и представлен незначительным количеством иммуноглобулинов М, которое, однако, значительно увеличивается ближе к родам. На 12-той неделе у плода появляются Т-лимфоциты. Число лимфоцитов резко возрастает у новорожденного после 5-х суток жизни.

В процессе роста ребенка существуют определенные «критические» периоды в формировании иммунной системы.

Первый критический период – период новорожденности (до 28 дней жизни). В это время иммунная защита ребенка подавлена. Защита обеспечивается только материнскими антителами (защитными факторами), которые находятся у малыша в крови, а также рядом активных веществ, поступающих с грудным молоком. Поэтому младенец очень восприимчив к вирусным инфекциям и воздействию собственных условно-патогенных микробов. В случае заболевания, причиной которого являются бактерии, возможно распространение инфекции по всему организму.

Второй критический период – 3–6 месяцев жизни, обусловлен разрушением материнских антител в организме ребенка. Однако уже начинает работать и собственная иммунная система ребенка, хотя она еще не способна «запоминать»



болезнетворных возбудителей с первого раза. Именно поэтому требуется повторная вакцинация при проведении профилактических прививок. В этот период дети подвержены воздействию разного рода вирусов, вызывающих ОРВИ. Также в это время отмечается высокая заболеваемость кишечными инфекциями, воспалительными заболеваниями органов дыхания. В этом же возрасте может появляться пищевая аллергия.

Третий критический период – 2–3 года жизни ребенка. У малыша значительно расширяются контакты с окружающим миром. Постепенно иммунная система учится «запоминать» возбудителей, чтобы в следующий раз при столкновении с ними реагировать быстро и четко, не давая болезни развиваться или удерживая ее в рамках легкого течения. Однако ряд иммунных механизмов остаются незрелыми. Поэтому дети все еще чувствительны к вирусным и микробным инфекциям и склонны к повторным вирусным и микробно-воспалительным заболеваниям органов дыхания.

Четвертый критический период – 6-7 лет. У ребенка в этот период уровни иммуноглобулинов М и G соответствуют параметрам у взрослых, однако иммуноглобулин А имеет еще низкие значения. В это же время величина иммуноглобулина Е достигает максимального уровня. В 6-7 лет формируются многие хронические заболевания, нарастает частота аллергических заболеваний.

Пятый критический период – подростковый возраст (12-13 лет у девочек; 14-15 лет – у мальчиков). Секреция половых гормонов ведет к подавлению некоторых звеньев иммунитета. Нарастает отрицательное влияние экзогенных факторов (курение, вредные химические вещества и др.) на иммунную систему.

Также иммунитет ребенка может снижаться под воздействием ряда факторов: недостаточное или несбалансированное питание (в т. ч. недостаточное поступление витаминов, железа, йода, селена, цинка), наличие хронических болезней органов пищеварения, прием антибиотиков, нарушение состава кишечной микрофлоры, плохая экологическая обстановка.

*И.В. Ротгань,  
ОУ ВО «ЮУТУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Ж.С. Позднякова, доцент*

### **ЧЕЛЯБИНКАЯ ОБЛАСТЬ. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ. ТЕНДЕНЦИИ И РАЗВИТИЕ**

Социальный предприниматель – это инновационный инициатор, который решает построить бизнес, посвященный решению социальных, культурных или экологических проблем, принимая на себя больше, чем обычно, финансовые риски для этого.

Говоря об актуальной проблематике в данной сфере, стоит подчеркнуть главенство отсутствия законодательного регулирования данной сферы на уровне региона, которое ведет к формированию цепочки взаимосвязанных последствий, в том числе отсутствие специальных компетенций у органов исполнительной власти (так положение о Министерстве экономического развития Челябинской области является

наглядным примером). Однако отсутствие законодательной базы далеко не единственная «ахиллесова пята» развития социального предпринимательства в Челябинской области.

Так на сегодняшний день отсутствует система учета субъектов социального предпринимательства, которая могла бы способствовать сбору аналитических данных для принятия в данной сфере своевременных и адекватных управленческих решений, обеспечивающих предоставление необходимой поддержки и своевременную разработку целевых программ, отвечающих актуальным тенденциям в сфере поддержки социального предпринимательства.

Проведя оценку институциональной среды поддержки субъектов МСП, а значит и потенциальных субъектов социального предпринимательства, была выявлена проблема доступности данной инфраструктуры для предпринимателей всей области, т.к. институты, осуществляющие деятельность в рамках проекта «Территория бизнеса», на сегодняшний день открыты лишь в Челябинске и Златоусте. Безусловно, эту практику необходимо развивать и расширять территорию присутствия инфраструктуры поддержки в рамках региона. Также, анализируя реализацию такого направления «Территории бизнеса» как «Школа социального предпринимательства», можно увидеть, что мероприятия в рамках этой образовательной программы за 2015-2018 года были проведены лишь 4 раза и привлекли 120 предпринимателей, а в 2019 году проект в связи с низкой востребованностью решили прекратить, до разработки новой программы Министерством экономического развития Челябинской области.

Список литературы:

1. Бухтиярова Т.И. Дубынина А.В./ Повышение эффективности развития экономики на основе потенциала малого и среднего предпринимательства /Т.И. Бухтиярова А.В. Дубынина// Экономика и бизнес. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL/<https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-effektivnosti-razvitiya-ekonomiki-na-osnove-potentsiala-malogo-i-srednego-predprinimatelstva/> дата обращения: 12.02.2022.

2. Антипин Н.А. Рецензия на монографию А. В. Самохиной, А. Л. Худобородова "на крутых поворотах российской истории: становление политической элиты Челябинской области. 1990-2000 / Н.А. Антипин // Политологические науки. -2019. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL <https://cyberleninka.ru/article/n/retsenziya-na-monografiyu-a-v-samohinoy-a-l-hudoborodova-na-krutyh-povorotah-rossiyskoy-istorii-stanovlenie-politicheskoy-elity> – Дата обращения 2019.02.2022

*А.А. Седова,  
МБОУ «СОШ № 121», г. Челябинск  
Научный руководитель – А.В. Власова, д.и.н., доцент*

## **ВЛИЯНИЕ СМИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ**

В наше время средства массовой информации уже считаются четвертой властью, ибо их влияние на общество очень высоко, обычно всю информацию мы черпаем из СМИ. Но, несмотря на то, что видов СМИ огромное количество, и с каждым этапом развития общества меняется и доминирующий вид, средства массовой информации все

равно остаются главными «авторитетами» в нашем мнении. Так и получается, что у СМИ есть власть в обществе, ведь влиянием на мнение общества и его формированием, они имеют влияние на многие сферы жизни человека и общества, а также институты власти.

Общественное мнение формируется под воздействием различных факторов, в частности из-за распространения идеологии и пропаганды, чем могут заниматься СМИ. Поскольку СМИ стараются освещать значимые, актуальные вопросы для общества и во многом рассматривают их с точки зрения общества, то можно сказать, что общественное мнение и СМИ оказывают друг на друга влияние.

Телевидение – одно из основных средств массовой информации, которые влияют на формирование общественного мнения. В основном это самое главное оружие стран в информационной войне, т. к. телевидение, особенно федеральное, зависит от правительства страны и цензуры, поэтому в наше время это не самый достоверный источник информации.

Основным источником информации телевидения являются новости. Одна из самых рейтинговых передач, которая освещает последние новости в стране и мире. В основном, новости смотрят по федеральным каналам, которые идут обычно в самое рейтинговое время – вечером, когда по статистике люди смотрят телевизор намного больше, чем в остальное время в сутках. Но в современном мире помимо телевидения и новостей существует интернет, где намного быстрее и удобнее мы получаем потоки информации, на смену обычным новостям в приоритете уже развлекательные шоу, сериалы и фильмы. Поэтому я сравнила, как поменялись рейтинги новостных и развлекательных каналов.

ТЕЛЕКАНАЛЫ	2014	2018	Разница, %
<b>ВСЕ ТЕЛЕКАНАЛЫ</b>	<b>12.24</b>	<b>10.86</b>	<b>-11 %</b>
РОССИЯ 24	0.36	0.15	-58 %
НТВ	0.97	0.55	-43 %
ТВ ЦЕНТР	0.22	0.13	-41 %
ПЕРВЫЙ КАНАЛ	1.52	0.95	-38 %
ТНТ	1.61	1.09	-32 %
РОССИЯ 1	1.03	0.73	-29 %
ЗВЕЗДА	0.18	0.14	-22 %
СТС	1.13	0.99	-12 %
МАТЧ ТВ	0.27	0.24	-11 %
ПЯТЫЙ КАНАЛ	0.49	0.48	-2 %
ПЯТНИЦА	0.27	0.38	+41 %
ТВ-3	0.38	0.46	+21 %
РЕН ТВ	0.52	0.62	+19 %
ДОМАШНИЙ	0.24	0.27	+13 %

*Рейтинг, %, Россия (100 000+), аудитория в возрасте 14-44, сутки (05:00-29:00), данные MediaScore*

После сравнения рейтингов ТВ-каналов, можно сделать суждение, что эра «самого главного средства массовой информации» приходит к своему концу, на ее

место уже претендует более массовая в своей доступности глобальная сеть Интернет. Что подтверждает некий цикл смен поколений среди средств массовой информации, интернет приходит на замену ТВ новостям, как в свою очередь ТВ новости пришли на замену радио и газетам. Нет, это не означает, что ТВ новости исчезнут, они будут всегда, но уже менее «авторитетны» и глобальны, как раньше, но это случится не завтра и не через год. ТВ новости, вероятно, будут оставаться главными вещателями массовой информации как минимум лет 10-15, так как Интернет еще молодая сфера, где не только каждый может получить нужную ему информацию, но также и создать ее, поэтому Интернету доверяют намного меньше, чем ТВ новостям, газетам или радио, где информация проходит через обработку.

Список литературы:

1. Средства воздействия СМИ на общественное сознание в условиях информационного общества / Гаврилов А. А. ; «Молодой ученый №8»
2. Манипуляции сознанием / Кара-Мурз С. В.

*Е.Д. Седова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

### **ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО МЕСТА УЧАЩЕГОСЯ ДЛЯ ПРОФИЛАКТИКИ БЛИЗОРУКОСТИ**

В последние годы в образовательных учреждениях отмечается увеличение информационной и учебной нагрузки на детей, интенсивное использование компьютера, поэтому значительно возрастает нагрузка на глаза.

Первым признаком близорукости является ухудшение зрения вдаль, которое улучшается до нормального уровня при приставлении к глазам отрицательных линз. Снижение зрения вначале может быть временным, обратимым. Развивается ложная близорукость, или спазм аккомодации. Это состояние возникает вследствие длительного зафиксированного сокращения цилиарной мышцы при работе на близком расстоянии. Главное вовремя выявить снижение зрения, ибо при отсутствии адекватного лечения спазм аккомодации может достаточно быстро перерасти в истинную осевую миопию.

При этом из-за слабости склеры происходит прогрессирующее растяжение глазного яблока (увеличение переднезаднего размера глаза), которое может приводить к изменениям в сосудистой оболочке и сетчатке. В ряде случаев при прогрессирующей близорукости растяжение глазного яблока приводит к нарушению питания и дегенерации сетчатки, и в местах, где она особенно истончена и дистрофически изменена, возможен ее разрыв и отслойка. При этом происходит резкое снижение зрения, вплоть до слепоты.

Одна из важнейших задач родителей, воспитателей и педагогов – формирование правильного зрительного рабочего расстояния. Минимально допустимое расстояние от глаз до книги, тетради – 25-30 см. В настоящее время чаще используются столы с горизонтальной поверхностью, а не парты с наклонной поверхностью. Неудобство

горизонтальных столов заключается в том, что при зрительной работе вблизи человек вынужден наклонять голову, а мышцы шеи детей еще развиты слабо и они не могут долго находиться в таком положении. Голова опускается ниже, глаза слишком приближаются к предмету работы, аккомодационные мышцы глаза сильно напрягаются, и в результате при длительной зрительной работе происходит спазм аккомодации, приводящий в дальнейшем к близорукости.

Зрительная работа в домашних условиях должна проходить с использованием верхнего света и настольной лампы 60-100 Вт; свет на рабочее место должен падать сверху и слева для правой и сверху и справа – для левой; от поверхности стола не должно быть отблесков. Нельзя читать лежа и в транспорте.

Доказано положительное влияние физкультминуток на состояние органов зрения и формирование рефракции глаз (преломление световых лучей в оптической системе глаза). При этом улучшается мозговое кровообращение, укрепляется склера глаза.

Ведущее место в системе физического воспитания учащихся общеобразовательных школ занимают уроки физической культуры и дополнительные формы физического воспитания. Снижение двигательной активности неблагоприятно влияет и на аккомодационный аппарат глаза. Для увеличения двигательной активности в школах, помимо уроков физической культуры и занятий в секциях, рекомендуются: физкультминутки на уроках; организованные подвижные игры, динамические паузы на переменах; спортивный час для детей, посещающих группу продленного дня; внеклассные спортивные занятия и соревнования.

Таким образом, формирование правильного зрительного рабочего расстояния – одна из важнейших задач. Минимально допустимое расстояние от глаз до книги, тетради – 25-30 см, использоваться верхний свет и свет настольной лампы 60-100 Вт, свет должен падать сверху и слева для правой и сверху и справа – для левой; от поверхности стола не должно быть отблесков.

*К.С. Сметанина,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **РЕЖИМ И НОРМЫ ПИТАНИЯ В РАЗНЫЕ ВОЗРАСТНЫЕ ПЕРИОДЫ ДЕТСКОГО ОРГАНИЗМА**

Пища – единственный источник, с которым ребенок получает необходимый пластический материал и энергию. Детский организм отличается от взрослого именно тем, что в нем бурно протекают процессы роста и развития.

Организм детей и подростков имеет ряд существенных особенностей. Ткани организма детей на 25% состоят из белков, жиров, углеводов, минеральных солей и на 75% из воды. Основной обмен у детей протекает в 1,5-2 раза быстрее, чем у взрослого человека. В организме детей и подростков, в связи с их ростом и развитием, процесс ассимиляции преобладает над диссимиляцией. В связи с усиленной мышечной активностью у них повышены общие энергетические затраты.

Для нормального физического и умственного развития детей и подростков необходимо полноценное сбалансированное питание, обеспечивающее пластические процессы энергетические затраты организма с учетом его возраста. Энергетическая ценность суточного рациона питания детей и подростков должна быть на 10% выше их энергетических затрат, так как часть питательных веществ необходима для обеспечения процессов роста и развития организма. Соотношение белков, жиров, углеводов в питании детей старше 1 года и подростков должно составлять 1:1:4.

Актуальность данной темы заключается в рассмотрении и изучении возрастных особенностей питания для выявления нормы потребности детей в пищевых веществах для их физиологического развития.

Отклонение от рекомендуемых норм питания отрицательно сказывается на развитии детей. Ряд патологических состояний связывают с неправильным питанием детей в раннем возрасте. К ним относятся: нарушение формирования зубов, кариес, риск возникновения диабета, гипертензионного синдрома, почечной патологии, аллергических заболеваний, ожирения.

Исходя из проанализированного материала можно сделать выводы по теме:

1. В питании детей раннего возраста ключевую роль играет грудное вскармливание, которое обеспечивает защиту от различных инфекций, является источником энергии и питательных веществ. Примерно в 6 месяцев вводится прикорм. Суточный объем пищи составляет 1000-18000 мл. Новорожденных следует кормить 6-7 раз в сутки с шестичасовым ночным интервалом. С 6-го месяца жизни дети должны есть 5 раз в сутки, а с 1 года – 4 раза.

2. Дошкольный возраст характеризуется высокими темпами роста, интенсивной двигательной активностью, структурной и функциональной перестройкой отдельных органов, в связи с чем потребность в основных пищевых веществах увеличивается. Соотношение белков, жиров и углеводов должно составлять 1:1:4. Рекомендовано пятиразовое питание с промежутками длительность не более 3,5-4 часа.

3. Период младшего школьного возраста связан с большим расходом энергии и высоким потреблением пищевых веществ. Продолжается формирование организма (опорно-двигательного аппарата, сердечно-сосудистой, легочной и иммунной системы). Для младшего школьника необходимо 4 или 5 приемов пищи. Калорийность школьника должна составлять 2400 ккал.

4. В подростковом возрасте наблюдается ускоренный рост организма, формирование желез внутренней секреции. В сутки подросток должен получать 2900-3100 ккал. В данный период необходимо 4 или 5 приемов пищи, через каждые 3-4 часа.

В ходе выполнения нашей работы мы рассмотрели вопросы, связанные с режимом и нормами питания детей разных возрастных периодов.

*А.М. Смирнова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **ОСОБЕННОСТИ ТИПОВ КОНСТИТУЦИИ У ДЕТЕЙ**

Конституция определяет не только соотношение разных тканей в теле человека, но и очень многие свойства организма, в том числе темпы и сроки созревания физиологических функций, важных для обучения детей, диапазон двигательных возможностей, а также риск возникновения различных заболеваний.

Принадлежность к тому или иному типу конституции не может считаться достоинством или недостатком, у каждого типа есть свои замечательные особенности, которые нужно научиться использовать. Знание своих отличительных свойств позволяет каждому человеку строить свою жизнь и деятельность с учетом этих свойств, то есть выработать свой собственный стиль жизни, компенсируя некоторые отстающие возможности за счет более «выигрышных». И задача школьного воспитателя, психолога, педагога – помочь в этом ребенку.

Конституциональная принадлежность ребенка во многом определяет скорость ростовых и дифференцированных процессов на разных этапах его индивидуального развития. Быстрее всего растут и развиваются дети дигестивного типа. Их развитие происходит на 1–2 года раньше, чем у представителей двух других типов. Нередко уже к 15 годам они достигают своих окончательных размеров. Медленнее всех развиваются дети торакального типа – они продолжают расти еще в 17–18 лет, а юноши – порой даже до 20–22 лет.

Мышцы у детей разного телосложения тоже растут по-разному. У детей дигестивного и мышечного типов масса мышц во все возрастные периоды больше, чем у их сверстников торакального или астенического телосложения. Но и растут они на протяжении подросткового периода заметно быстрее, притом на целый год дольше, чем ребята торакального типа.

Начинается прирост мышц у дигестивников и мышечников в 8 лет и заканчивается в 11, а у торакального типа – только от 9 до 10 лет, так что к юношескому возрасту мышечная масса у представителей разных типов уже весьма заметно различается.

По характеру движений (быстроте, точности, плавности и другим характеристикам) дети в 4–5 лет уже идентифицируются по типам даже сильнее, чем по половому признаку: мальчики и девочки одного типа (скажем, мышечного) более похожи друг на друга, чем мальчики мышечного и торакального типов.

Темп полового созревания также во многом определяется наследственностью и связан с типом телосложения. Представители астеноидного и торакального типа достигают половой зрелости позднее других, хотя пубертатный скачок роста проходят в те же сроки, что и представители мышечного типа. Их половое развитие происходит сравнительно медленно, а наступление половой зрелости отодвинуто к дальней границе этого возрастного интервала. У подростков мышечного и дигестивного типов половое созревание завершается в среднем на 1,5–2 года раньше.

Широкий разброс индивидуальных вариантов темпов развития приводит к тому, что календарный (паспортный) возраст и уровень морфофункционального развития (биологический возраст) могут довольно существенно расходиться. Между тем для проведения социальных, педагогических, да и лечебных мероприятий с ребенком гораздо важнее ориентироваться на его индивидуальный уровень морфофункциональной зрелости, чем на календарный возраст.

Многие типологические особенности начинают проявляться достаточно рано, уже в дошкольном возрасте, – и в форме тела, и в характере, и в движениях.

*А.А. Табарина,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

### **ПРИЧИНЫ МЕДЛИТЕЛЬНОСТИ ДЕТЕЙ**

Медлительность – это особенность психики таких детей. «Быстрыми» они не могут стать, как бы взрослые этого ни добивались. Взрослым важно понять ребенка и помочь ему преодолеть психические комплексы. Специалисты утверждают: медленный темп жизни – вовсе не показатель умственной или какой-то другой неполноценности. Это просто индивидуальная особенность, не больше и не меньше.

Медлительные дети особенные. Особенная у них и нервная система. Отсюда медленные речь и письмо. Оттого они дольше других включаются в работу, труднее переходят от одного дела к другому.

Ученые установили, что за скорость нервных процессов в человеческом организме отвечает вещество со сложным названием ацетилхолинэстераза. Уровень ацетилхолинэстеразы во многом обусловлен генетическими особенностями. Говоря проще, предрасположенность к медлительности передается по наследству. Причем наследуется, как правило, по женской линии. То есть, перефразируя известную поговорку, можно сказать: нечего на ребенка пенять и обзывать его всяческими обидными словами, если вы сами отнюдь не скорострельны.

Существует и особая категория медлительных детей, которые таковыми по сути своей не являются. Их неспешность – приобретенная. Мыслительные процессы у такого ребенка происходят с обычной скоростью, а вот все, что связано с какими-то действиями, затягивается. Это касается не только еды, умывания, скорости передвижения и т.д., но и выполнения заданий, например лепки, рисования, вырезания. Такие дети медленно «шевелятся» чаще всего из-за того, что за ними ухаживают пожилые люди (бабушка, няня и пр.), которые в силу возраста не могут все делать быстро и активно. А ребенок копирует их темп действий.

Другая возможная причина детской медлительности – невроз. На фоне вечного недовольства родителей у их детей порой развиваются серьезные нервные расстройства. Ведь для ребенка главное – родительская любовь. Слыша в свой адрес сплошной негатив: «Ты делаешь все, как черепаха», «Опять двойку принес!», «Ну сколько можно ковыряться в супе?», такие дети замыкаются в себе, становятся



угрюмыми, неразговорчивыми. И ведь взрослым невдомек, что после подобных взбучек ребенку еще сложнее сосредоточиться и делать задание быстрее.

Причиной изменения темпа и ритма деятельности ребенка может быть врожденная патология головного мозга, связанная с последствиями тяжелого протекания беременности, трудными родами или недоношенной беременностью, когда все системы организма ребенка являются на свет незрелыми или поврежденными.

Иногда медлительность ребенка рассматривается как этап нормального развития в раннем возрасте. В этот период (от 1,5 до 3 лет) неторопливость ребенка может быть связана с естественным недоразвитием моторики. Такая “этапная” замедленность у каждого ребенка с возрастом проходит.

Леворукость детей также может стать причиной медлительности ребенка. Переучивание леворукого ребенка есть и писать правой рукой, может привести не только к замедлению темпа и нарушению ритма его деятельности, но и к нарушению гармоничного развития личности. Врожденная леворукость переучиванию не подлежит.

Любые кризисные моменты в жизни семьи: развод, переезд в новый город, переход ребенка в новую школу, конфликты в семье – являются для ребенка стрессовыми факторами. Повышается тревожность, с которой ребенок может бессознательно пытаться справиться замедлением общей активности, а также торможением выполнения различных действий.

***В.В. Таланкина,**  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **ДОСТИЖЕНИЯ ХРОНОБИОЛОГИИ**

Хронобиология (от «Chrono», «Chronos» – «время») – область науки, которая исследует периодические (циклические) феномены, протекающие у живых организмов во времени, и их адаптацию к солнечным и лунным ритмам. Хронобиологические исследования включают работы в области сравнительной анатомии, физиологии, генетики, молекулярной биологии и биологии поведения организмов, а также исследования развития, воспроизведения, экологии и эволюции видов.

Выделим следующие важные достижения хронобиологии:

1. Биологические ритмы обнаружены на всех уровнях организации живой природы – от одноклеточных до биосферы. Это свидетельствует о том, что биоритмика – одно из наиболее общих свойств живых систем.

2. Биологические ритмы признаны важнейшим механизмом регуляции функций организма, обеспечивающим гомеостаз, динамическое равновесие и процессы адаптации в биологических системах.

3. Установлено, что биологические ритмы, с одной стороны, имеют эндогенную природу и генетическую регуляцию, с другой, их осуществление тесно связано с одифицирующим фактором внешней среды, так называемых датчиков времени. Эта

связь в основе единства организма со средой во многом определяет экологические закономерности.

4. Сформулированы положения о временной организации живых систем, в том числе – человека – одним из основных принципов биологической организации. Развитие этих положений очень важно для анализа патологических состояний живых систем.

5. Обнаружены биологические ритмы чувствительности организмов к действию факторов химической (среди них лекарственные средства) и физической природы. Это стало основой для развития хронофармакологии.

6. Закономерности биологических ритмов учитывают при профилактике, диагностике и лечении заболеваний.

Хронофармакология – направление фармакологии, связывающее зависимость уровня физиологических функций от времени суток или других периодических колебаний состояния организма с эффективностью действия лекарственных средств. Биологический смысл суточных колебаний состоит в генетически предопределенной направленности организма на поддержание максимально высокого уровня деятельности нервной, эндокринной и других физиологических систем в период бодрствования.

Основными задачами хронофармакологии являются изучение влияния различных биоритмов на выраженность фармакологических эффектов и оценка влияния лекарств на ритмические колебания функций организма. Разработка первой из указанных проблем позволила доказать, что колебания во времени разных физиологических процессов неизбежно обуславливают и нестационарный, периодический характер действия лекарственных средств. В связи с этим особое значение приобретает понимание зависимости эффекта лекарств от биологических ритмов. Установлено, в частности, что в зависимости от времени суток существенно колеблется активность препаратов с разными фармакологическими свойствами, например снотворных средств и нейролептиков, антигистаминных, противоопухолевых, гормональных препаратов и т.д. Это позволило рекомендовать оптимальные схемы применения ряда лекарств с изменением их дозы в разное время суток.

Хрономедицина – это область медицины, в которой используется представление о биологических ритмах, которые изучаются в рамках хронобиологии.

*П.Ю. Устинова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **СОН КАК ФИЗИОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ЧЕЛОВЕКА**

В настоящее время мы еще не можем полностью управлять биологическими ритмами, это дело будущего. Но и сейчас значительная часть гигиенических рекомендаций строится на знании ритмической деятельности организма и в первую очередь на так называемых циркадных или суточных ритмах.

Ученых особенно интересует, как сказываются биологические ритмы на деятельности центральной нервной системы. Оказалось, что у большинства здоровых людей наивысший уровень активности коры полушарий головного мозга отмечается в утренние и дневные часы, снижение – во вторую половину дня и падение – вечером. Учеными установлено, что десятки процессов, протекающих в организме человека, подчинены суточному ритму.

Сон – это наступающее через определенные промежутки времени физиологическое состояние покоя и отдыха, при котором практически полностью прекращается работа сознания, снижаются реакции на внешние раздражители.

Согласно современным исследованиям, сон представляет собой разлитое торможение коры больших полушарий, возникающие по мере расходования клетками своего биоэнергетического потенциала в период бодрствования. Повышенная выработка теплоты, возникающая в результате повседневной деятельности, приводит к разогреву всех тканей организма, а теплота вызывает активное разрушение тканей.

Сон – функциональное состояние мозга и всего организма человека и животных. Во время сна центральная нервная система работает в определённом режиме, деятельность внутренних органов в ночное время также отличается от дневных характеристик, при этом происходит торможение активного взаимодействия организма с окружающей средой и неполным прекращением (у человека) сознательной психической деятельности.

Сон у человека сменяется состоянием бодрствования циклически, с периодом примерно 24 часа, связанным с естественным циклом освещённости. При этом ритм сон-бодрствование относится к группе так называемых «слабых» циркадных ритмов (как показывают эксперименты, человек может довольно долго жить по навязанному ему режиму сна-бодрствования с периодом, например, 21 или 27 часов, а также 20 или 28 часов, но сон в таких условиях не будет полноценным). В противоположность этому, околосуточные колебания уровня бодрости-сонливости, не являющиеся простым отражением цикла сон-бодрствование, относятся к группе «сильных» ритмов, таких как циркадные ритмы температуры тела и секреции мелатонина.

Средняя продолжительность сна человека зависит от многочисленных факторов: начиная от возраста, пола, образа жизни, состояния здоровья, питания и степени усталости, до внешних факторов (время года, общий уровень шума, местонахождение и т. д.).

Сон освежающий, успокаивающий и исцеляющий – неперенная составная часть бодрости и здоровья, высокой профессиональной активности. Первый признак переутомления нервной системы – появление сонливости, ощущение постоянной усталости. Даже незначительные нарушения сна у практически здоровых людей резко снижают функциональные возможности организма. Человек все больше ощущает дневные перегрузки, это отражается и на его отдыхе. Возникает порочный круг, и в скором времени падает жизненный тонус: все, что способно укрепить здоровье, воспринимается как непосильная обуза. Поэтому нашему организму требуется отдых.

Здоровый сон считается залогом успеха в карьере, учебе и в жизни. Он способствует переработке и хранению информации, облегчает закрепление изученного материала и реализует подсознательные модели ожидаемых событий, кроме того, во

время сна вырабатывается ряд важных гормонов, идёт регенерация тканей, восполняются физические силы.

*Е.П. Фалалева,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **ВОЗРАСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕЧИ ДЕТЕЙ СЕМИ ЛЕТ**

Ребёнок не рождается со сложившейся речью. Овладение речью – это сложный многосторонний психический процесс. Её появление и дальнейшее развитие зависят от многих факторов.

Речь начинает формироваться лишь тогда, когда головной мозг, слух, артикуляционный аппарат ребёнка достигнут определённого уровня развития. Но, имея достаточно развитый речевой аппарат, сформированный мозг, хороший физический слух, ребёнок без речевого окружения никогда не заговорит. Для этого нужна речевая среда. Но и этого недостаточно. Важно, чтобы у ребёнка появилась потребность пользоваться речью как основным способом общения со сверстниками, близкими.

В семь лет в количественном и качественном отношении словарь ребёнка достигает такого уровня, что он свободно сможет поддержать разговор почти на любую тему, доступную его возрасту.

При рассказывании он стремится точно подбирать слова, яснее отражать свои мысли, связывая различные факты в единое целое. Характерным является дифференцированный подход к обозначению предметов (автомашина легковая и грузовая, обувь зимняя, летняя и т.п.) Ребенок все шире пользуется словами, указывающими на профессиональную принадлежность, отмечая при этом действия и операции, которые совершают взрослые в процессе труда.

Дети семи лет начинают употреблять сложные слова (длинноногий), у них складываются представления о многозначности слов (чистая рубашка, чистый воздух). Используют слова с переносным значением, быстро подбирает синонимы, антонимы. Большое влияние на речь ребенка оказывает уровень речевой культуры взрослых.

Речь детей становится более точной в структурном отношении, достаточно развернутой логически последовательной. При пересказах, описаниях предметов отмечается четкость изложения, завершенность высказываний. Ребенок может сам придумать сказку, рассказ, рассказать о своих впечатлениях.

Совместные игры требуют объяснение правил. Ребенок начинает пользоваться объяснительной речью, которая требует точности изложения.

В данный возрастной период произносительная сторона речи достигает высокого уровня: ребенок правильно произносит все звуки языка, четко и внятно произносит фразы, в зависимости от ситуации говорит громко и тихо, пользуется интонационными средствами выразительности.

Имеет достаточно развитое фонематическое восприятие, владеет некоторыми навыками звукового анализа.

К моменту поступления ребенка в школу он овладевает правильным звуковым оформлением слов, четко и ясно их произносит, имеет определенный словарный запас, в основном грамматически правильную речь: строит различные по конструкции предложения, согласовывает слова в роде, числе, падеже, точно спрягает часто употребляемые глаголы; свободно пользуется монологической речью: способен рассказать о пережитых событиях, пересказать содержание сказки, рассказов, описывать окружающие предметы, раскрыть содержание картины, некоторые явления окружающей действительности. Все это дает возможность ребенку при поступлении в школу успешно овладевать программным материалом.

При поступлении в школу дети начинают усваивать новые формы речевой деятельности – чтение, письмо, связную устную речь. Это обеспечивается формированием к данному возрасту структурно-функциональной организации процессов восприятия, внимания и памяти.

Ребенок усваивает основные правила построения устной речи, происходит интериоризация речи (этот период Ж. Пиаже обозначил как переход от эгоцентрической речи к социализированной).

*А.С. Федорова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

### **ЗНАЧЕНИЕ ТИПОВ ВНД ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПОДХОДА В ОБУЧЕНИИ И ВОСПИТАНИИ ДЕТЕЙ**

В современной системе образования школьная психологическая служба рассматривает развитие индивидуальности каждого ребенка, научное обоснование и определение путей и средств индивидуального подхода к любому ребенку в контексте его индивидуального варианта возрастного развития, учитывая его творческий и нравственный потенциал.

Индивидуальные особенности поведения человека, его убеждения, взгляды, привычки складываются постепенно, в течение всей жизни. Физиологическая основа этих особенностей – сложные системы условных рефлексов, образование которых зависит от окружающей среды (семья, школа, социальный строй, практическая и общественно-историческая деятельность человека) и наследственных свойств ВНД индивидуума. Представление о типологических особенностях нервной системы человека и животных является одним из определяющих в учение о ВНД.

Тип ВНД – это комплекс индивидуальных особенностей ВНД, обусловленный наследственными факторами и влиянием окружающей среды, характеризующийся силой, подвижностью и уравновешенностью нервных процессов (возбуждения и торможения) и определенным соотношением I и II сигнальных систем.

Различия человеческих типов высшей нервной деятельности связаны с явлением функциональной асимметрии головного мозга, которое проявляется в том, что правое и левое полушария мозга выполняют различные функции. Левое полушарие в большей степени отвечает за логическое, абстрактное мышление, словесное восприятие, а

правое – за образное восприятие и мышление, эмоциональность психических процессов.

У каждого ребенка есть качества и свойства, помогающие ему сохранить свою индивидуальность и неповторимость. Так, темперамент определяет активность школьника, темп и интенсивность его деятельности – способность переключаться на новый вид деятельности, реакцию на окружающую жизнь. Зная эти особенности, родители и педагоги смогут лучше понять ребенка, найти к нему индивидуальный подход.

Говоря о темпераменте, как правило, подразумевают взрослого человека, сформировавшуюся личность. Однако, проявления, характерные для того или иного темперамента, можно наблюдать и у дошкольников. С рождения дети отличаются друг от друга своим поведением, и все – потому что у каждого малыша свой темперамент – врожденные свойства нервной системы.

Изучение свойств нервной системы детского организма позволило Н.И. Красногорскому создать аналогичную классификацию типов ВНД, отражающую особенности нервной деятельности детей. Согласно этой классификации, все дети по типу ВНД делятся на 4 типа:

I тип – сильный, оптимально возбудимый, уравновешенный, быстрый (подвижный).

II тип – сильный, оптимально возбудимый, уравновешенный, медленный.

III тип – сильный, повышено возбудимый, неуравновешенный (безудержный).

IV тип – слабый, пониженно возбудимый.

В каждом коллективе есть дети с разными свойствами нервной системы и темперамента. Те приёмы и способы учебной деятельности, которые приемлемы для одного ученика, могут не соответствовать индивидуально-психологическим особенностям другого.

В связи с этим одна из задач педагогов и родителей заключается в том, чтобы помочь ребенку найти наиболее подходящий для него стиль учения.

*П.А. Царькова,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.Ю. Немудрая, к.п.н.*

## **РОЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА РУКОВОДИТЕЛЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

В условиях современного общества, когда социокультурные отношения связаны, в первую очередь, с использованием информационно-коммуникационных технологий и цифровых устройств, возникает потребность пересмотреть методологию формирования положительного имиджа руководителя образовательной организации.

Руководитель – это лицо, которое официально управляет коллективом, организацией и контролирует, регулирует деятельность самого коллектива; это субъект, который несет юридическую, правовую ответственность за

функционирование, деятельность коллектива. В любом общении, кроме его содержательной составляющей части, очень большую роль играет впечатление, производимое участниками общения друг на друга. От того, каким увидят руководителя учащиеся, родители учащихся, руководители других образовательных учреждений, зависит успех деловых коммуникаций и, в конечном счете, успех работы.

Имидж в цифровой среде и интернет-медиа – социокультурный факт, позволяющий благодаря опосредованности взаимосвязи образца имиджа и его окружения (т.е. целевой аудитории) обеспечить устойчивое его пребывание в цифровом информационном пространстве.

Основным принципом построения положительного имиджа в цифровой среде, является акцентирование с помощью коммуникационных технологий «визуального сторителлинга» на определенных качествах объекта имиджа. Осуществление данного принципа требует выполнения функции сетевой трансляции качественно-ценностного содержания положительного восприятия имиджа, через материальный мир и выражение с его помощью новой личной индивидуальности [1].

Использование социальных сетей, блог-платформ и т. д., способствует развитию имиджевого ресурса информационно-коммуникационных технологий, применение которых позволит более качественно и полно управлять всеми свойствами имиджа руководителю.

Управление позитивным имиджем с использованием цифровизации актуализирует в сознании современных людей определенные стереотипы и тренды престижа, способствуя тем самым наращиванию символического капитала.

С экономической точки зрения символический капитал – это «кредит доверия» целевой аудитории, выраженный в цифровом символе одобрения (т.е. «лайке»). Наличие у социального субъекта положительного имиджа, выраженного в цифровом пространстве в виде символического капитала, дает своему обладателю не только экономические, административные и технократические выгоды, но самое главное возможность влиять на массовое сознание людей.

Таким образом, современный имидж при использовании цифровых (информационно-коммуникационных) технологий становится многозначительным явлением и предметом виртуальной реальности в социально-культурном и историческом контексте.

#### Список литературы:

1. Кужелева-Саган И.П. «Реперные точки» междисциплинарной рефлексии по проблематике влияния новых медиа на сознание и поведение молодежи. // CONNECT-UNIVERSUM-2014 сборник материалов V Международной научно-практической интернет-конференции. – Томск: 20-22 мая 2014. – С.11-45.

2. Мацько В.В., Мамаева В.Ю. Теоретико-методологические основы формирования имиджа: исторические и современные аспекты. // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2017. – №3(59). – С.134–143.

*Е.В. Шека,  
МБОУ «СОШ №121», г. Челябинск  
Научный руководитель – А.В. Власова, д.и.н., доцент*

## **СОВРЕМЕННЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ: ВРЕД И ПОЛЬЗА**

Социальная сеть – онлайн-платформа, которая используется для общения, знакомств, создания социальных отношений между людьми, которые имеют схожие интересы или офлайн-связи, а также для развлечения и работы.

Актуальность: в наши дни социальные сети широко распространены. Современный мир уже сложно представить без таких изобретений, как интернет и социальные сети. Люди используют их ежедневно, и каждый по-разному. И много людей тратят на это много времени. А вот нет ли вреда от частого пользования социальными сетями? В этом вопросе я и решила разобраться.

Цель: выяснить, какое влияние социальные сети оказывают на человека – положительное или отрицательное. Исследование плюсов и минусов социальных сетей.

Задачи:

- 1) изучить литературу по выбранной теме;
- 2) провести анкетирование среди учеников и учителей школы;
- 3) проанализировать результаты анкетирования.

В начале практической части моего проекта я рассмотрела историю создания интернета, историю возникновения социальных сетей, виды социальных сетей, плюсы и минусы социальных сетей.

Для того чтобы получить достоверные сведения об интересующей меня проблеме, я провела анкетирование среди учащихся и учителей школы №121 г. Челябинска.

В ходе исследования было выяснено, что 100% учеников и 100% учителей зарегистрированы хотя бы в одной социальной сети и пользуются ею.

У учеников в приоритете общение, а на втором месте по популярности поиск информации, у учителей же наоборот, в приоритете – поиск информации, а на втором месте по популярности – общение.

Среди учеников большинство опрошиваемых ежедневно проводят 3-4 часа в соцсетях, чуть меньше учеников проводят в соцсетях 5-6 часов и меньший процент учеников тратят 1-2 часа или затрудняются ответить. Среди учителей большинство опрошиваемых ежедневно проводят 1-2 часа в соцсетях, меньший процент учителей проводят в соцсетях 3-4 часа, это чуть больше чем те, кто тратят 5-6 часов или затрудняются ответить.

По данным исследований норма для учеников составляет 3-4 часа, а для учителей норма составляет 1-2 часа ежедневно. Также я выяснила, что у учеников и учителей разные приоритеты. Первые чаще выбирали вариант ответа «для развлечения», вторые же «для работы». Безусловно, социальные сети оказывают значительное влияние на жизнь человека. У социальных сетей есть две стороны – положительная и отрицательная, ведь они могут приносить человеку как пользу, так и вред. Чтобы выяснить чего же всё-таки больше, я задала участникам опроса ещё 3 вопроса.

Анализ представленных данных позволил мне сделать ряд следующих выводов:



1. Наименьшую угрозу среди всех минусов соцсетей по мнению и учеников и учителей представляет большая трата времени.

2. Для учеников наиболее опасным фактором является мошенничество, на втором месте – влияние на здоровье.

3. По мнению учителей, в первую очередь соцсети наносят ущерб здоровью, на втором месте опасным фактором является мошенничество.

4. Наиболее значимым плюсом соцсетей учителя считают возможность самообучения.

5. Наиболее значимым плюсом соцсетей ученики считают общение.

6. Наименее популярными ответами на вопрос о плюсах соцсетей как среди учителей, так и учеников стали возможность самовыражения.

Главным итогом данного исследования можно считать, что ученики и учителя в социальных сетях видят больше пользы, нежели вреда, хотя сталкиваются и с первым, и со вторым.

Социальные сети – изобретение, без которого современному человеку не обойтись. Он проводит в них свое свободное время: общается, самообучается, слушает музыку, смотрит фильмы, играет и т.д. У социальных сетей, безусловно, большое будущее. Из года в год социальных сетей становится все больше, а границы их действия расширяются и открывают все новые возможности. Но всему должна быть мера. Конечно, если часами сидеть в сети лишь для того, чтобы болтать с друзьями, смотреть видео и фото, то тогда действительно социальная сеть – это бесполезное времяпрепровождение. Но социальная сеть способна принести немалую пользу тем, кто пользуется ей с умом. Если заходить на сайт только по необходимости, то вреда в этом никакого, а только лишь польза. Цель моей работы достигнута. В процессе исследовательской деятельности я узнала много нового, научилась ценить свое свободное время и пришла к выводу, что соцсети приносят человеку как пользу, так и вред. Чтобы минимизировать негативные последствия, нужно придерживаться определенных правил поведения в виртуальном пространстве, следить за количеством времени, которое тратится на соцсети. Желательно, чтобы оно не превышало 2-3 часов в день, остальное время лучше потратить с пользой.

*К.Т. Яруллина,  
ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ», г. Челябинск  
Научный руководитель – Е.В. Осолодкова, к.п.н., доцент*

## **ОСОБЕННОСТИ ПИТАНИЯ ДЕТЕЙ ПРИ МИОПИИ**

Хорошее самочувствие как взрослого человека, так и ребенка, выносливость, физическая активность и здоровье, во многом зависят от культуры питания.

Особенно важна диета при развивающейся близорукости у детей и подростков, так как в период роста организм затрачивает много ресурсов, которые нужно восполнять полноценным питанием. Некоторые важные для зрения микроэлементы, например, лютеин, не вырабатываются организмом, хотя очень полезны при близорукости у подростков, и получить их можно только из еды или принимая

витамины. Лютеин нужен и взрослому человеку, и ребенку для здоровья глаз и нормального функционирования сердечно-сосудистой системы. Лютеин содержится в сетчатке глаз. Чем выше его плотность, тем устойчивей сетчатка к внешнему воздействию, а при миопии она нередко подвергается изменениям из-за того, что близорукий глаз меняет свою форму, растягивая сетчатку.

Препараты с лютеином рекомендованы при близорукости подросткам и детям младшего школьного возраста, потому что для этого периода характерны чрезмерные нагрузки на глаза, из-за чего чаще фиксируются случаи прогрессирующей миопии. Главные источники лютеина: горох, красный перец, яичный желток, шпинат, лук-порей, листовой салат.

Диета при близорукости должна включать продукты, богатые витаминами группы А, В (они стимулируют рост клеток, восстанавливают зрение, улучшают резкость, восприятие цвета и т.д.), а также витамином С (укрепляет капилляры глаз), цинком, селеном и магнием. При близорукости у детей не хватает цинка, магния, железа.

Продукты, богатые витаминами, полезными для зрения детей и подростков:

- морковь, листовая зелень, тыква, куриная печень – эти продукты полезны и богаты витамином А;
- лосось, сардина, тунец, печень трески, яичный желток, грецкие орехи;
- укроп, горох, куриные яйца, цветная капуста – продукты с витамином В, полезны при близорукости разной степени;
- говяжья печень, кунжут, черный шоколад, семена тыквы богаты цинком;
- кальмары, морская капуста богаты селеном, который позволяет сохранить хрусталику эластичность;
- крупы, отрубной хлеб, сухофрукты, соки, морсы, морепродукты, травяные чаи с черникой, мятой, ромашкой.

Исключить рекомендуется копчености, соленья, продукты с высоким содержанием сахара.

При близорукости для здоровья глаз рекомендуется готовить:

- овощные, фасолевые, чечевичные супы – полезны при близорукости у подростков;
- супы из лососевых рыб, горбуши, семги, а также холодец и заливная рыба – такие блюда будут богаты коллагеном, который является структурным белком для всех тканей и важен при формировании роговичного слоя;
- овощи на пару – такие полезные продукты, как овощи, нужно готовить так, чтобы сохранить максимальное количество витаминов;
- каши с фруктами, натуральный яблочный мармелад (содержит большое количество пектина, натурального коллагена);
- овощные салаты с морковью, свеклой, шпинатом; печеные яблоки, тыква, кабачки, баклажаны, болгарский перец, витаминно-минеральные комплексы, содержащие лютеин и экстракты черники.

Регулярное употребление полезных продуктов не только остановит прогрессирование близорукости, но и будет способствовать улучшению зрения.