

**International Research Federation  
«Science Public»**

# **Global science. Development and novelty**

**Collection of scientific papers  
on materials  
V international Scientific Conference  
28 February 2017 г.**

**Part 1**

**LJOURNAL.RU**

**Rome 2017**

**Global science. Development and novelty.** Collection of scientific papers, on materials of the IV international scientific-practical conference February 28, 2017 Ed. SPC "LJournal", 2017. - 56 p.

**Global science. Development and novelty.** Сборник научных трудов по материалам V международно научно-практической конференции. 28 февраля, 2017 Изд.. НИЦ "Л-Журнал", 2017. - 54 с.

**SPLN 001-000001-0111-YY**  
**DOI: 10.18411/gdsn-28-02-2017**  
**IDSP: 000001: gdsn-25-02-2017**

The collection of scientific papers of the materials collected from different areas of scientific knowledge. This publication contains all the materials that were sent to the IV International scientific conference "**Global science. Development and novelty** "

The collection is intended for researchers, teachers and students

All materials contained in the book, published in the author's version. The editors do not make adjustments in scientific articles. Responsibility for the information published in the materials on display, are the authors.

Information about the published articles will be transferred in the Russian Science Citation Index (RISC)

The electronic version of the collection is available online scientific publishing center «L-Journal." Site center: science-conf.com

UDC 001.1  
LBC 60

## Contents

<b>Andriianova M.</b> Peculiarities of Consulting Services Market Regulation in Russia .....	5
<b>Krichevsky M.L., Martynova Y.A.</b> Assessment effectiveness of investment projects based on fuzzy logic .....	8
<b>Бабинцева Е.И.,Серкина Я.И.</b> Актуальные вопросы повышения эффективности управления персоналом.....	12
<b>Гасанов А.Н.</b> Классификация туристских ресурсов: новый методологический подход .....	14
<b>Донцов Д.А., Поляков Е.А.</b> Методология психологического профконсультирования и профориентации.....	18
<b>Кузнецов А.А.</b> Ответственность лиц, совершающих преступления с использованием служебного положения, по уголовному законодательству некоторых зарубежных стран .....	24
<b>Оликова Д.О., Алонцева А.И.</b> Психические свойства водителей практикующих опасное вождение.....	27
<b>Россолова О.А.</b> Структурно-прагматические составляющие коммуникативной ситуации запрета .....	30
<b>Солтанова Н.Б.</b> Институт физики и математики Академии наук Азербайджана (Азерб.ССР) – головная организация по физике Se и Tl в СССР (вторая половина XX века) .....	36

**Унгурян Л. М., Беяева О.И., Прилишко Н.А., Вишницкая И.В.,  
Каравелкова Ю.С.** Асимметрия информации о фармацевтической  
деятельности в общественно-политической периодике ..... 41

**Филиппова Т.Я., Благодер Т.П.** Стоимость: актуальные аргументы для  
управления на основе методологических подходов..... 45

**Andriianova M.**  
**Peculiarities of Consulting Services Market Regulation in Russia**

*Odintsovo branch of MGIMO-University  
(Russia, Odintsovo)*

*doi 10.18411/gdsn-28-02-2017-01  
idsp 000001: gdsn-28-02-2017-01*

**Abstract**

In this article the author analyzes the Russian consulting services market regulation mechanisms. The article reveals the mechanisms of self-regulation of consulting services market in Russia; provides an assessment of their role in the formation and development of the Russian consulting services market; analyzes the relation between government regulation and self-regulation of consulting in Russia.

**Keywords:** Russian consulting services market, market self-regulation mechanisms.

The process of formation and development of the Russian consulting services market was difficult but dynamic: consulting sector was formed in the infrastructure of Russian economy in less than three decades and now possesses characteristics close to full value and qualified professional services market. One of the most interesting aspects is the regulation of the market. The process of transition from administrative-planned to market economy in Russia required a radical transformation and improvement of regulatory, also state mechanisms. This process is still not complete; and to this day there are many problems associated with development, implementation and coordination of regulatory instruments at different influence levels and directions. From this point of view consulting services market is an example of effectively developing sector in the infrastructural complex of the Russian economy which is of particular interest for study and for analysis.

Consulting services market structure and performance are caused by a number of specific features common for consulting services and, therefore, consulting activity in a whole. Among these specific features the following shall be specified:

- ✓ Intangibility. Like most services, consultations are actions. Output tangible product (reports, project documentation, guidelines, policy briefs, etc.) in consultant-client relationship can only arise as a mediator, an interagent between a consultant and a client. But even in this case, it shall be understood that the actual consulting services end product is not a document but a certain idea presented in form of a document.
- ✓ Inseparability from source. It is impossible to divide production and consumption of consulting services in practice: consultation can only be used in the process of own creation. This means that the consulting service is inseparable both from the producer (consultant) and the consumer (client), none can purchase consultation avoiding cooperation with a consultant and none can sell consulting service without interaction with a client. Quality of consulting services depends on the nature of relationship between client and consultant.
- ✓ Non-persistence. Consulting services exist between beginning and completion of their rendering. The service cannot be pre-produced and stored; one can only prepare conditions for its rendering. However, the essence of such feature of consulting services as non-storageability seems rather ambiguous when it comes to results/effects of consultant's recommendations implementation. The life cycle of such service is actually limited in real time but the effects of its use may occur over a long period of time (in the most favorable cases - during the entire entity existence period). Persistence/non-persistence of effect from the use of consultation closely correlates with the quality of consulting service.

- ✓ Quality variability. Quality of consulting services may vary with each actual rendering. Quality of most services is simply not standardizable. The same consultant cannot guarantee the provision of identical quality level for solutions of similar problems for similar client organizations or for the same organization in different periods of time. Solutions of the same problem for client organization developed by different consultants are radically different from each other. From the point of view of organization theory, there is an explanation (for example, according to the law of Ludwig von Bertalanffy) but the client can be disposed not so positively towards this situation – the client organization is interested in obtaining the guarantees on the quality of services and liability in case of inadequate quality of services provided.

Understanding the nature of consulting services is necessary in order to identify direct and indirect consulting services market regulation mechanisms. The role of state regulation in the Russian consulting services market is negligible; it can be argued that the market has a high self-regulation level. Of course, consulting as well as any sphere of business is subject to a major legal and regulatory provisions, it is worth noting that the main regulatory documents in the field of consulting services in Russia are scattered and fragmented. This situation can difficultly be defined as negative; according to the opinion of consulting services market experts and members, weak state intervention in the functioning of the Russian consulting services market played a stimulating role in its development, rather than hindered it. It is worth paying attention to the fact that the consulting services market is mostly self-regulated around the world. In addition, the Russian consulting services market has a fairly extensive arsenal of mechanisms required to adequately ensure its self-regulation.

Activities of consultant professional associations and large international consulting organizations can be considered one of the major mechanisms of the Russian consulting services market regulation. Activities of major international companies in the consulting market in Russia from the very beginning of its existence sets high quality standards. The aim of the national consultant professional associations was the progress of the Russian consulting services to the same level; otherwise proper competition with foreign colleagues in the Russian market would be impossible. Although belonging to the professional community required from Russian consultants compliance with rather stringent requirements, it provided the synergies in the development of the market in the whole. In a separate segment of the Russian economy – in the consulting services market – professional community actually performs state regulatory functions, and performs them well due to a deep knowledge of the specifics of consulting business and its continued support and timely adaptation to changes in market conditions.

Certification of consultants in Russia is voluntary and is carried out by consultant professional associations. Two certifications standards became available in the Russian market: certification under FEACO (European Federation of Management Consultancies Associations) standards and certification under Amsterdam standard (ICMCI - International Council Management Consulting Institutes), implemented by Russian professional associations – the Association of Consultants for Economics and Management and the National guild of professional consultants. Certificates serve as a guarantee of the quality of services provided by the consultant confirmed by the professional community. FEACO standards are more ethical; Amsterdam standards are much more focused on the professional aspects. Certification is carried out exclusively on the initiative of the consultant, is not mandatory and provides no actual permits to enter the market. The client may choose any consultant that meets its requirements; certificates in this case is a kind of indicator of the consultant's desire to conduct its work at the level corresponding to the professional requirements, and bear responsibility for it. The absence of certificate is a signal for the client to consider that for some reason the consultant avoids assessment by the professional

community. The foregoing denotes that certified consultants have a competitive advantage in the market.

Training programs for Russian entrepreneurs and managers as well as students of Russian universities have played a very important role in shaping of demand for qualified consulting services. Regulation of the consulting services market was carried out through the formation of knowledge required for: 1) effective collaboration with consultants, for potential clients which were considered as current and future business leaders; 2) individual assessment of a consultant qualification by a client that would exclude the possibility of cooperation with amateurish companies that appeared in large numbers during the formation of the Russian market of consulting services. These two areas have been extremely productive; relevant programs were implemented by Russian professional associations as well as international consulting organizations.

Activities of international “agents of change”, especially in the first decade of the formation of the Russian consulting services market, has been extremely important in terms of formation of structure of the market which laid a solid foundation for its further development. It is worth noting that in the 1990s Russian consulting almost completely developed under external demand for consulting services which were stimulated by international programs of International Bank for Reconstruction and Development, European Bank for Reconstruction and Development, International Labour Organization; and the first guides on consulting management have been created within the framework of programs financed by Tacis.

The crisis in the Russian economy (in 1998, in 2008-2009-ies) ironically turned out to be one of regulation mechanisms for the consulting services market as they created conditions for natural selection of the most efficient and viable consulting organizations. In 1990-ies Russian consulting faced effect of the so-called “dirty field” created by the amateurish consulting companies. The activities of these companies which did not meet professional standards has led to a significant reduction of demand for consulting services as such, and only crises combined with consistent development of client qualification (via training programs) could completely displace them from the market.

Another consulting services market self-regulation mechanism is the system of payment of consultants’ work. Payment systems in consulting are traditionally organized in such a way as to be transparent as much as possible (this degree is determined by specific market functioning conditions), be linked to the quality of consultant’s work. The credibility of the consultant’s work quality is enhanced when a clear definition of responsibilities of the consultant takes place during signing of a contract for the provision of consulting services and when project insurance and/or consultant’s liability is provided. These conditions create a system of financial guarantees for the client and make the interaction with the consultant more predictable and secure.

Consulting market is characterized by a specific advertising strategy based on reviews and clients’ testimonials. The use of aggressive advertising techniques and information diligence in order to reach the widest possible audience of potential clients is conceptually not typical for the market of consulting services. This approach encourages personal interaction between client and consultant before starting the joint project during which the client must ascertain adequate professional qualification of the consultant and assure of coincidence of their views on management practices. Only in this case the consultations will meet the needs of the client organization and will be implemented more likely.

Analysis of consulting services market regulation mechanisms shows that the existing mechanisms are sufficient for effective and adequate self-regulation within market conditions prevailing in the Russian economy. The mechanisms considered above are natural for consulting, take fully into account its specificity and function organically while efforts for more stringent regulation by the state could disrupt the natural structure and dynamics of the consulting services market. The mechanisms of self-regulation of the consulting market, of course, cannot be extended to the Russian economy in a whole; they are effective in a

particular business segment and are effective precisely because they are based on the specifics of consulting activities. The analysis nevertheless valuable from the standpoint of the economy as a whole, because it is a demonstration of the fact that any activity is potentially capable of self-regulation at the expense of internal resources – the role of the state essentially does not have to be determining.

---

**Krichevsky M.L., Martynova Y.A.**  
**Assessment effectiveness of investment projects based on fuzzy logic**

*State University of Aerospace Instrumentation  
(Russia, Saint- Petersburg)*

*doi 10.18411/gdsn-28-02-2017-02*  
*idsp 000001: gdsn-28-02-2017-02*

Investment project is the study of economic feasibility, the volume and timing of capital expenditures. Investment projects should be checked for efficient use of allocated funds.

There are five methods for evaluating the effectiveness of the investment project that are combined into two groups [1].

The first group includes methods based on the use of discounting principle. This group consists of the following methods:

- by determining the net present value;
- by calculating the return on investment and internal rate of return.

The second group comprises the three methods. They are called the traditional or simple as they do not use the concept of discounting. This group includes the following methods:

- method based on the calculation of the payback period;
- method of annual (design. calculation. average) rate of profit;
- an approach in which there is a break-even point.

However this method of evaluating the effectiveness of the investment project is subjective. It makes impossible to get a reliable estimate of the effectiveness due to uncontrolled variations in the external environment, inaccuracies obtain primary data necessary to calculate, ambiguous interpretation of the characteristics used. In this situation the use methods of fuzzy logic (FL) is the most reasonable thing.

Calculations on the basis of the FL refer to Soft Computing that focused on adaptation to malfunctioning of the real world [2]. The guiding principle of these calculations is the tolerance for inaccuracy, uncertainty and partial truth to achieve the manipulation convenience, robustness, low cost solutions and better agreement with reality. Soft computing is a set of computational methodologies that collectively provide a basis for understanding the design and development of intelligent systems. The main components are fuzzy logic, neural networks, evolutionary computation in this union.

Analysis of using techniques of the FL for assessing the effectiveness of investment project considered in [3-5]. For example, in [3] indicated that the standard financial approaches to solving this problem is neglected changing environment and do not reflect the actual situation. Alternative fuzzy approach helps to eliminate some assumptions about the behavior of the market. In [4] points to the risk of investment decisions. A method of estimating this risk is directly related to the description of information uncertainty of initial project data. However, this technique leads to the weak justification of the use of any type of probability in the investment analysis. The article [5] describes the benefits of using the FL compared with other approaches in the development of evaluation method of the investment project.



The purpose of this work is not only to demonstrate the FL possibilities for solving the problem of estimating the efficiency of the investment project, but also in the formation of a more simple evaluation based on a regression equation.

Selection of input and output variables often made on the basis of common sense, developer experience, the availability of regulatory documents. In this problem as input parameters assume the following: cost of project, equipment and technology, experience of staff, competition in the external environment. The output parameter is the efficiency of investment project.

Construction of fuzzy inference model is made in a software module Fuzzy Logic of Matlab. The above parameters are the inputs and output of fuzzy inference system which is shown in Fig.1.

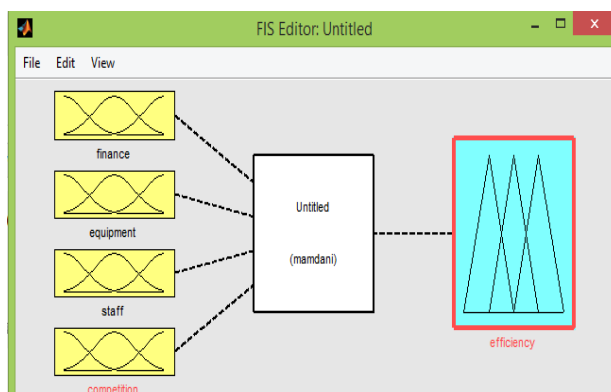


Fig.1 Fuzzy inference system

For each input and output variable is necessary to set a ranges of changes, the type of membership function (MF) and the number of gradations. Selected values of these quantities are shown in Table 1.

Table 1

Characteristics of variables

Variable	Range	MF	Gradations		
Finance	10-100mln. rub.	Triangular	Small	Middle	Large
Equipment	0 -10 years	Trapezoid	New	-	Old
Staff	0-10 years	Gaussian	Small	Middle	Large
Competition	0 - 10 point	Trapezoid	Small	-	Large
Efficiency	0 - 100 point	Triangular	Small	Middle	Large

As an example Fig. 2 shows the MF of the first input variable.

The number of rules determined by multiplying the number of gradations of input variables so in this case the base of rules consists of 36 rules.

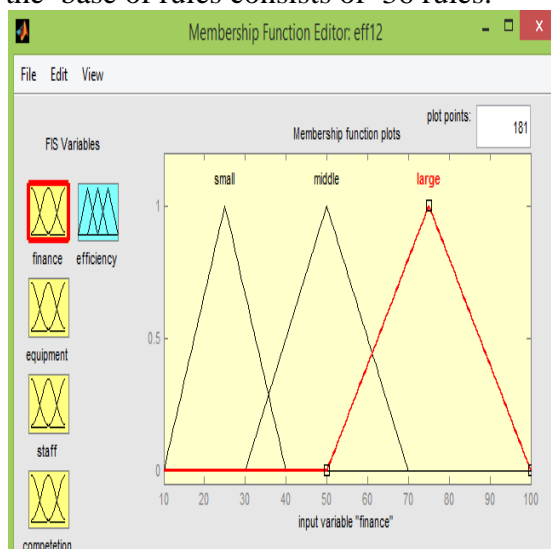


Fig.2 Membership functions of variable finance

The results of fuzzy inference system are shown in Figure 3 in the form of three-dimensional dependency of the output variable (effectiveness of the investment project) from a pair of input variables: finance and staff.

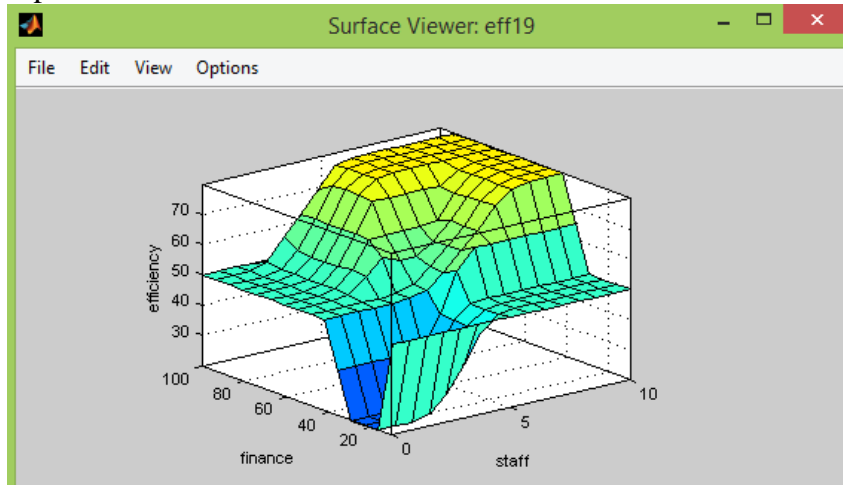


Fig.3 Effectiveness of the investment project

Quantitative values effectiveness of investment project obtained through fuzzy inference system are shown in Fig. 4. When we apply to the input of fuzzy inference model the values of the input parameters, the value of efficiency of investment project is formed on the output of fuzzy inference system. Note that the boundaries of the selected 100-point scale efficiency correspond to the cases of extremely low (0 points) and maximum possible efficiency (100 points).

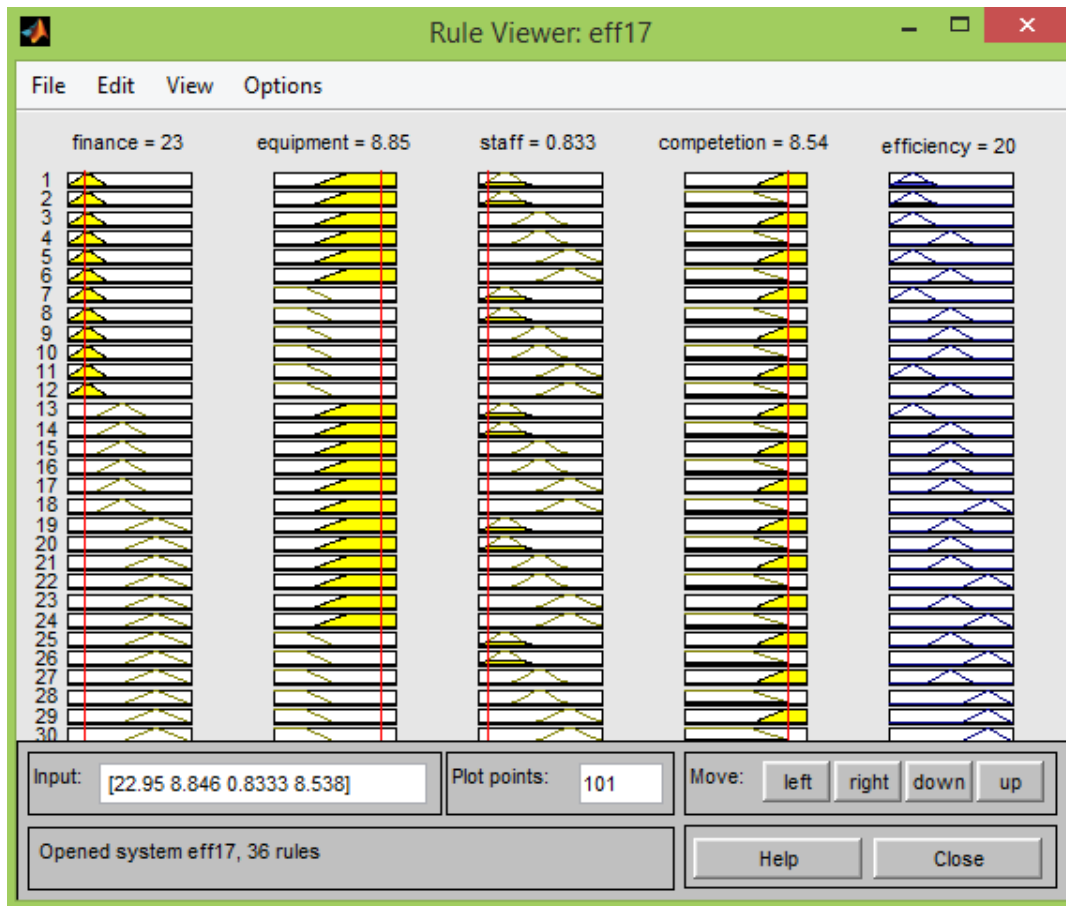


Fig. 4 Value of efficiency of the investment project

Almost all papers on the use of the FL in such a problem is finished on this point. However, you can continue the solution of the problem as follows:

- play the values of the input variables;
- alternately enter each input vector in fuzzy inference system;
- evaluate the effectiveness of investment project obtained with FL;
- derive the regression equation relating the output variable with the input parameters;
- assess the adequacy of equation;
- compare the results of effectiveness evaluations obtained in two ways.

Table 2. illustrates this algorithm.

Table 2

<i>Data for regression equation</i>					
X1	X2	X3	X4	Y(FL)	Y(RE)
1	2	3	4	5	6
57	4	5	6	66	61
91	1.8	6.1	4.7	80	83
21.6	8.2	1.9	8.1	29.2	31
38	4.4	8.4	8.1	54.4	55
79	1.5	1.7	9	50	49
35.2	2.4	2.5	7.8	38.5	39

The first four columns of Table 2 shows the values of the simulated input variables; the fifth column is the assessment of efficiency of investment project received by FL. Five columns of Table 2 are used to derive the regression equation. Table 3 shows the values of the coefficients of this equation.

Table 3

<i>Coefficients of the regression equation</i>		
	Coefficients	Standard error
Y- intersection	50.62212737	27.57923967
Variable X 1	0.379685217	0.171608136
Variable X 2	-0.167481057	1.660541332
Variable X 3	2.682092153	1.068234909
Variable X 4	-3.95291072	2.116443286

The resulting equation is:

$$Y = 50.6 + 0.38 * X1 - 0.17 * X2 + 2.68 * X3 - 3.95 * X4.$$

The adequacy of the equation and the used data is confirmed by the value of the coefficient determination (Table 4).

Table 4

<i>Testing the adequacy</i>	
The regression statistics	
Multiple R	0.990301961
R- squared	0.980697974
Normalized R-squared	0.903489872
Standard error	5.704071118
Observations	6

As can be seen from Table 4, the coefficient determination is close to unity, which does not reject the resulting regression equation. Negative signs of variables X2 and X4 is quite understandable: the greater the age of the equipment, the lower efficiency; the greater the competition, the lower the efficiency.

Now return to the Table 2: in the sixth column shows the values of efficiency obtained by the regression equation. As can be seen from a comparison of the last two columns, evaluations found the two methods differ slightly, so for the rapid assessment efficiency of the investment project can be used the regression equation.

#### References

1. Kossov VV Livshits VN. Shakhnazarov AG Methodical recommendations according to efficiency of investment projects. - M.: Economics, 2000. - 421s.
  2. Zadeh LA The role of soft computing and fuzzy logic in understanding the design and development of intelligent information systems. - News Artificial Intelligence, 2001. № 2-3. p.7 - 11.
  3. Serguieva A., J. Hunter. T. Kalganova. Soft Computing in Investment Appraisal. Proc. of the International Conference in Fuzzy Logic and Technology. De Monfort University Leicester. UK, 2001, p. 214-219.
  4. Tomaszewski E.J., Mityashin N.P. Fuzzy model for evaluating the effectiveness of regional investment process. Bulletin of Saratov State Technical University, 2011, № 2 (58), v.3, s.335-339.
  5. Doskočil R. An evaluation of total project risk based on fuzzy logic. Business: Theory and Practice, 2016, 17 (1), p. 23-31.
- 

**Бабинцева Е.И., Серкина Я.И.**

#### **Актуальные вопросы повышения эффективности управления персоналом**

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет  
(Россия, Белгород)*

*doi 10.18411/gdsn-28-02-2017-03*

*idsp 000001: gdsn-28-02-2017-03*

В современных условиях глобальных рисков и экономических проблем, для достижения процветания любой фирмы, главной задачей менеджеров должно стать эффективное управление персоналом.

Наиболее распространенная версия управления персоналом предполагает, что управление – это контроль, в основном за поведением работника. То есть это технологии управления с использованием формальной власти. Точкой влияния является воля сотрудника с целью заставить выполнять указания вышестоящего сотрудника. Но мы вошли в эпоху, когда один кризис сменяет другой, покупательский спрос падает, а сами покупки совершаются более осознанно. В таких условиях, если ничего не менять, то возможно быстрое банкротство компании, потому что жесткие методы руководства не всегда будут эффективны. И необходимо менять концепцию управления.

Как известно, существует три уровня управления персоналом: стратегический, тактический и ситуационный. Ситуационное управление — это управление волей человека, непосредственно его поведением. Тактический уровень управления подразумевает управление мнением сотрудника по конкретному вопросу. Стратегическое управление — это управление убеждениями, образами и видением персонала.

Управлять мнениями и убеждениями персонала — это подлинное искусство, настоящее мастерство и профессионализм, здесь не работают механизмы использования формальной власти, если этого не понимать, мы получим конформизм и лицемерие, проще говоря, ничего не изменится.

Как же научиться управлять, не пользуясь властью? Для этого, в первую очередь необходимо изучить основы психологии, нужно начать профессионально изучать ораторское искусство, системное и творческое мышление, повышать лидерский потенциал свой лично и своих сотрудников.

Подбирать себе персонал в команду нужно на основе убеждений, личной философии, а не компетенций, которые довольно просто сформировать. Убеждения — это точка зрения, отправная точка с которой человек оценивает ситуацию, обстоятельства, собственные решения и действия, решения и действия других людей. Именно убеждения формируют личную философию и отношение к работе. Чтобы сформировать правильные убеждения и мнения работника, необходимо разбираться, какими убеждениями и мнениями он пользуется на данный момент, как они у него сформировались, под влиянием чего. Для этого руководителю нужно научиться задавать вопросы своим подчиненным (формулировка и последовательность) и не просто слушать, а анализировать полученную информацию, пытаться понять, как и почему у человека сформировалось именно такое мнение и убеждение. Чтобы научиться понимать других, нужно мысленно поставить себя на их место, то есть на время забыть о своем статусе. Если у руководителя появилось желание понять своего сотрудника, — это уже залог успеха.

Одним из главных инструментов влияния является личный пример руководителя. Люди смотрят на своего лидера, копируют его манеру поведения, мировоззрение, и это автоматически меняет их личную философию. Также убеждения людей формирует структура, система и правильная политика организации, направленная и на высокий результат и на «человеческое» отношение к людям, своим сотрудникам.

Для повышения эффективности управления персоналом также необходимо внимательно изучить наиболее часто допускаемые ошибки в управлении сотрудниками, чтобы в дальнейшем их избегать. Проведя исследования на нескольких предприятиях Белгородской области, мы выявили наиболее распространенные проблемы, решение которых, по нашему мнению, смогло бы значительно повысить эффективность управления.

Эти проблемы возникают из-за достаточно часто встречающихся ошибок в управлении.

1. Неправильная постановка задач — одна из самых существенных ошибок при управлении персоналом, так как она может привести к непредсказуемым последствиям — от неверно выполненных поручений до абсолютного невыполнения поставленных задач.

Решение этой проблемы — четкая формулировка задачи и контроль промежуточных этапов ее выполнения. Положительный результат дает применение системы постановки целей — конкретная задача, конкретная дата выполнения, измеримый результат.

2. Негативное настроение руководителя достаточно заметно отражается на его методах управления персоналом. Отрицательный настрой руководителя приводит к снижению общих показателей результатов работы компании. Практика показала, что иногда, во время отпуска руководителя, который держит своих подчиненных в чрезмерной строгости, все параметры деятельности оставались в норме, а по некоторым показателям даже было выявлено их перевыполнение.

Здесь важно разобраться, по какой причине у руководителя возникает негативный настрой к подчиненным. Если этому способствуют личные проблемы, например, в семье или эмоциональная напряженность, то возможно, взять отпуск или обратиться к психологу. Однако руководитель должен помнить о том, что надо уметь себя контролировать, чтобы избежать такой ошибки в управлении компанией. Иначе с таким руководителем (особенно если это руководители среднего звена), который не приносит пользы компании, быстро расстанутся.

3. Потеря контроля над деятельностью сотрудников. Конечно, невозможно осуществлять управление персоналом исключительно методами мягкого управления, необходима «золотая середина».

Чтобы избежать этой ошибки при управлении персоналом, руководителю следует проводить выборочные проверки — периодически просматривать счета-фактуры и акты сверок у бухгалтеров, интересоваться количеством сделок с клиентами у сотрудников отдела продаж и т. д. При наличии ошибок принять соответствующие меры, а при их отсутствии — поощрить за добросовестную работу.

4. Постоянное изменение стратегии развития компании. Ошибкой управления персоналом является бессистемное изменение стандартов и планов, решение о которых руководитель принимает единолично.

Решением этой проблемы может стать поквартальное изменение стратегии компании и предварительное уведомление об этом сотрудников.

5. Длительный отбор новых кадров. Для эффективного управления персоналом в дальнейшем, крупные корпорации уже на начальном этапе проводят многоуровневое тестирование кандидатов. В компаниях же среднего уровня это может привести к тому, что соискатель устроится на работу к конкурентам. Так как нередко случается, когда кандидата на простую должность перегружают ненужными тестированиями, заполнением всевозможных, на несколько десятков листов анкет, проверкой стресс-методами и прочей деятельностью. Здесь главное понимать - насколько адекватны методы отбора персонала для каждой отдельно взятой должности.

Чтобы избежать в дальнейшем ошибок при управлении персоналом, как вариант, можно пригласить подходящего кандидата на недельную стажировку, после которой принимается окончательное решение о продолжении сотрудничества с ним.

6. Недостаточное признание заслуг сотрудников — грубейший промах в управлении персоналом. Даже если работник просто добросовестно выполнил свои должностные обязанности, отметьте это благодарностью в присутствии его коллег — это непременно повысит его мотивацию.

Нарушение субординации обязательно приводит к промахам и ошибкам управления персоналом. Не приветствуется участие директора в неформальных встречах после работы — это может повлиять на ваш авторитет в лице подчиненных, а руководитель все-таки должен обладать рычагами воздействия на персонал.

Изучив и исправив все ошибки управления персоналом, руководитель сможете повысить лояльность подчиненных к компании, что в свою очередь приведет к увеличению прибыли и поспособствует развитию предприятия.

#### Список используемых источников информации

1. Завьялова Е.К. Особенности управления человеческими ресурсами инновационно-активных компаний // Вестник СПбУ. Сер.8. Менеджмент. - 2012. – Вып.2. – С.78-106.
2. Минина В. Ключевые сотрудники организации: подходы к идентификации и проблемы управления // Кадровик. – 2011. - №1. – С.86-98.
3. Учитель Ю.Г. Разработка управленческих решений: Учебник - Издательство: Юнити-Дана, 2011 г. - 383 с.

**Гасанов А.Н.**

**Классификация туристских ресурсов: новый методологический подход**

*Гянджинский Государственный Университет  
(Азербайджан, Гянджа)*

*doi 10.18411/gdsn-28-02-2017-04*

*idsp 000001: gdsn-28-02-2017-04*

**Hasanov A.N.**

*Ganja State University*

**Classification of tourist resources: new methodological approach**

**Abstract**

Resources are characterized in the article and shown that tourism is also based on using resources as many other activities. That's why the investigation of the essence and features of natural resources is considered as a necessary task for using them for tourism purposes. And it needs the classification of resources. Current classification systems of resources and also tourism resources are analyzed widely and it follows that the current classification systems don't let to understand the essence of tourism resources and classification by concrete signs, because the criteria are changeable on which the classification is based. The resources which belong to one group may belong to other groups. For solving these problems new classification system of resources is suggested depending on functional peculiarities of tourism resources, opportunities of using tourism resources for recreation purposes, using methods and directions of tourism resources in tourism process.

**Key words:** tourism resources, the classification of resources, essence of tourism resources, recreation purposes.

Туристская деятельность, как и многие другие сферы, основывается на использовании природных ресурсов и поэтому для обеспечения развития и организации туристской деятельности, важным этапом является изучение ресурсов, которые интересны для туристских целей.

Природные ресурсы- это совокупность компонентов, систем и объектов природной среды, используемых в сферах общественного производства для обеспечения материальных, культурных и духовных потребностей индивидов и общества. По другому определению ресурсы-условия, позволяющие с помощью определённых преобразований получить желаемый результат [6].

Понятие «ресурсы» по сравнению с понятием «объекты туристского интереса» употребляется в более широком смысле. Любой природный ресурс, имеющий определенную особенность, может привлечь туристов и входить в различные группы туристских ресурсов. Этот процесс происходит на этапе формирования туристского продукта и зависит от потребностей потребителей и предложений организаторов туров.

Туристские ресурсы-это совокупность ресурсов, привлечённых в процесс производства туристских продуктов, удовлетворяющих непосредственно потребности туристов. Эти ресурсы отличаются специфическими свойствами и используются при особых ситуациях и формах для удовлетворения потребностей туристов во время путешествий [1].

Туристские ресурсы обладают способностью мотивировать людей путешествовать, удовлетворить духовные потребности, восстанавливать и воспроизводить физические, эмоциональные, психологические интеллектуальные силы человека. Они отражают специфические особенности элементов природной среды, стимулирующие людей путешествовать и удовлетворяющие их психологические, рекреационные, познавательные и др. потребности [2]. Совокупность поведения людей при организации и развитии туризма, а также элементы окружающей среды относятся к туристским ресурсам. Они создают условия для развития туристского бизнеса и обуславливают предпринимательскую деятельность в этой сфере.

Известно, что для организации и развития туристской деятельности необходимо наличие четырех основных компонентов: 1.туристские ресурсы; 2.финансовые ресурсы; 3.технологии; 4.кадровый потенциал. Дополнительно требуется и наличие нормативно-правовой базы. Это доказывает, что наличие финансовых ресурсов, технологий, профессиональных кадров и нормативно-правовой базы недостаточно для организации туристской деятельности. В этом процессе туристские ресурсы являются основным фактором.Как известно, развитие современного туризма непосредственно зависит от эффективного, целенаправленного и сознательного использования туристских ресурсов. Чтобы эффективно использовать туристские ресурсы необходимо знать их сущность и особенности. Выявление, классификация и определение направления использования туристских ресурсов в определенном регионе, является основным этапом обеспечения процесса развития регионального туризма.

Сущность туристских ресурсов, это способность создавать потребительскую стоимость и туристский интерес, мотивировать туристов путешествовать, формировать туристские впечатления, стимулировать людей к определенным действиям для организации и развития туризма и т.д.

В окружающей нас естественной среде существует много объектов, созданных человеческим трудом. Каждый из них по функциональному назначению участвует в определенных процессах. Продукты и услуги, производимые в результате этих процессов, имеют определенную потребительскую стоимость и удовлетворяют социально-экономические, культурные, психологические, физические и др. потребности. Часть удовлетворенных потребностей в определенных случаях могут классифицироваться как «туристская потребность». Ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг и удовлетворяющие потребности туристов, носят статус «туристские».

Для осознания сущности туристских ресурсов необходимо знать их характерные особенности. К этим особенностям относятся географическое положение, привлекательность, природно-климатические условия, уровень изученностиили исследования, пригодность для экскурсий, пейзажная и видеоэкологическая особенность, социально-демографическая особенность, способ использования,

существующий потенциальный ресурс, рекреационная способность, пригодность для использования, благоприятность для транспорта, энергоинформационная способность и др.

Ресурсы, обладающие такими способностями, в туристской деятельности используются в различных формах (рекреационная, спортивная, познавательная и др.). В основу использования положена их особенность, а формы и виды туризма зависят от этих особенностей.

Термин «туристские ресурсы» используется при комплексном исследовании определенного региона или территории с целью развития туризма, обладающие некоторыми качественными особенностями. При этом термин «туристские ресурсы» выступает как основная категория исследуемой геосистемы и является связующим звеном в иерархии категорий данной геосистемы. В каждой геосистеме ресурсы, в том числе и туристские, имеют своеобразные закономерности размещения и существования. Туристские ресурсы являются такими элементами геосистем, которые используются в удовлетворении туристских потребностей [4].

Чтобы классифицироваться как туристские ресурсы, природные тела должны соответствовать к следующим условиям:

- соответствовать уровню предусматриваемой отрасли производства;
- комплексно исследоваться для создания информационной базы;
- быть в благоприятном состоянии для вовлечения в процесс производства.

Организация и развитие регионального туризма на определенной географической территории обуславливает определение и классификацию туристских ресурсов. Исполнение процесса создаёт возможности для определения направления использования специфических ресурсов региона, приоритетных форм и видов туризма, а также наиболее эффективной организации туристской деятельности [5].

Термин классификация означает разделение вещей, явлений на разновидности, согласно каким-либо важным признакам. Это деление используется в практической деятельности во всех областях науки и при этом основным критерием являются определенные признаки, присущие данной отрасли, вещей и явлений. В результате разделения определяются отличительные и схожие признаки элементов, позволяющих лучше понять их сущность.

Классификация туристских ресурсов позволяет понять их сущность, наиболее эффективно и целенаправленно их использовать, а также определить направление использования в каком-либо виде туризма.

Для классификации туристских ресурсов, многие исследователи предлагали различные методологические подходы к этой проблеме. Они предлагали классифицировать ресурсы по нижеследующим основным факторам и считали целесообразным группировать их так:

1. Ресурсы, которые относятся к потенциальному туристскому капиталу. В эту группу входят ресурсы, которые формируют природно-климатические условия. Основными особенностями этих ресурсов является то, что они в зависимости от степени потребления не восстанавливаются или на процесс восстановления требуется достаточно долгое время.
2. Ресурсы, созданные человеком. К ним относятся архитектурные памятники, современные сооружения и строения, произведения искусства и т.д.
3. Дополнительные туристские ресурсы. В эту группу ресурсов входят ресурсы, созданные человеком, в результате функционирования которых обеспечивается прием и обслуживания туристов.

Некоторые исследователи делят туристские ресурсы на четыре группы:

1. Гидром-водные ресурсы (река, озера, водопады, ледники и др.);
2. Фитом-земельные ресурсы (леса, равнины, горы и др.);
3. Литом-ресурсы, созданные человеком и представляющие определенный интерес;
4. Антропом-ресурсы, создающие туристский интерес не зависимо от условий.



Туристские ресурсы можно разделить на функциональные и структурные. К функциональным ресурсам относятся политические, культурные, экологические, технологические и др., а к структурным ресурсам-объекты туристского интереса, туристская инфраструктура и благоприятные условия для средств транспорта.

Туристские ресурсы могут классифицироваться и по другим признакам: по происхождению, по возможности использования в рекреационных целях, по сроку истощаемости, по возможности восстановления и т.д. [3].

Как видно, в предлагаемых системах классификации некоторые туристские ресурсы одновременно могут относиться к различным группам. Это доказательство тому, что предлагаемые системы классификации не ведутся по конкретным признакам и критериям, а определяющие границы групп носят изменчивый характер.

Можно сделать вывод, что необходима разработка системы классификации, которая позволит группировать туристские ресурсы по конкретным критериям. Считаем, что в зависимости от функциональных особенностей, происхождения, возможностей использования в целях рекреации, методов и направлений использования в процессе туризма, целесообразно группировать ресурсы следующим образом(рис.1):

1. Природные ресурсы;
2. Антропогенные ресурсы (основные и дополнительные);
3. Природно-антропогенные ресурсы;

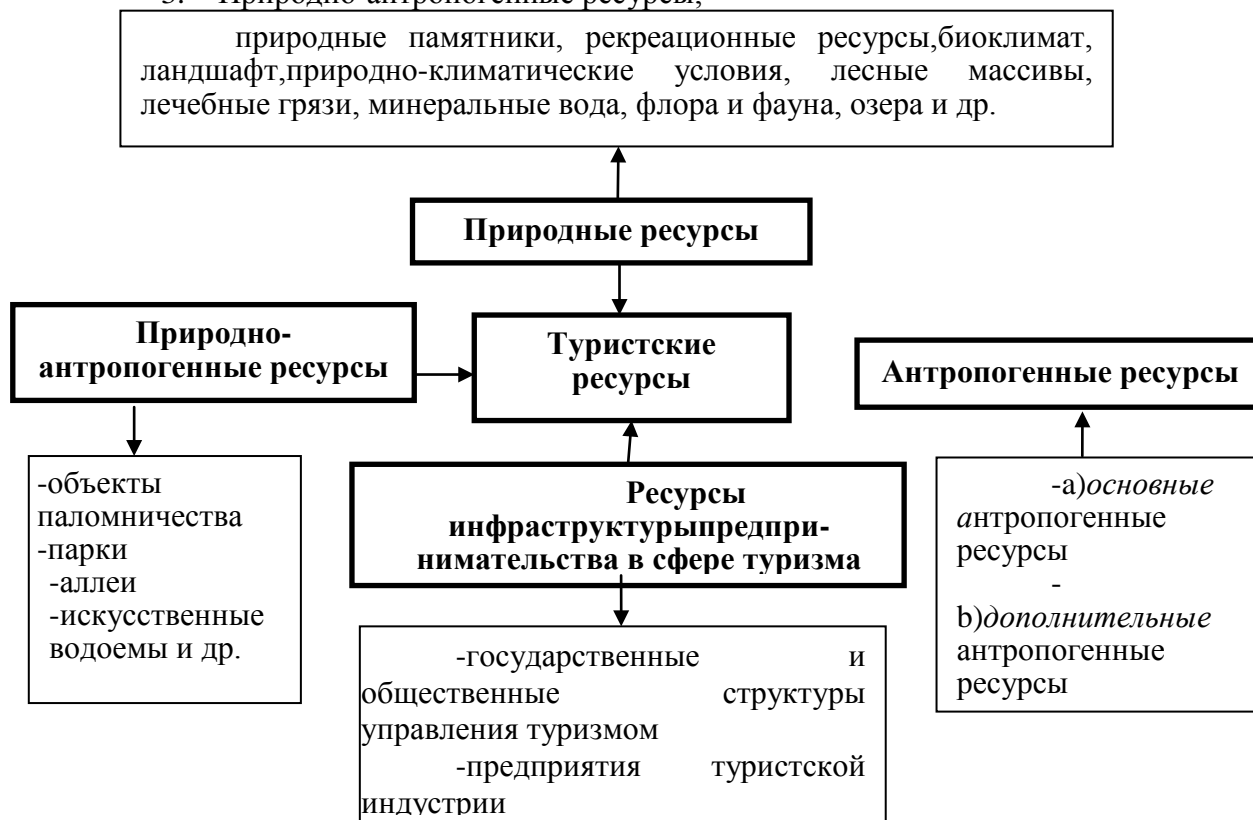


Рисунок 1. Классификация туристских ресурсов

Природные ресурсы-это группа ресурсов, существующих вне воли человека и сохранившие свои исходные природные формы и сущности. Они могут использоваться в туристских целях и являются основным фактором при организации туристской деятельности.

Антропогенные ресурсы создаются в результате целенаправленной деятельности человека и используются в производстве различных туристских продуктов. По функциональному назначению их можно разделить на две группы: а) основные, б) дополнительные антропогенные ресурсы.

Основные антропогенные ресурсы используются при организации туристско-экскурсионного дела. Дополнительные ресурсы используются в туристских и общих целях.

Природно-антропогенные ресурсы - результат взаимодействия человека и природы. При этом часть природы подвергается некоторым изменениям и становится пригодной для туристских целей.

Инфраструктурные ресурсы предпринимательства в сфере туризма обеспечивают организацию и управление туристской деятельности, формирование, производство и продажу турпродуктов, формируют нормативно правовую базу туризма, организуют рекламную деятельность и т.д.

#### Список используемых источников информации

1. Организация туризма. Учебное пособие / Дурович А.П., Бондаренко Г.А., и др.; под общ.ред. Ф.П.Дуровича.-3-е изд., Мн.: Новое знание, 2006. 640 с.
2. Погодина В. Л. Теоретические основы туристско-рекреационного ресурсоведения: (на примере Санкт-Петербурга) СПб.: Изд-во РГПУ, 2005, 203 с.
3. Рябова И.А., Забаева Ю.В., Драчева Е.Л. Экономика и организация туризма. Международный туризм. М.: КНОРУС, 2006, 565 с.
4. Файбусович Э.Л. К вопросу о методике оценки регионального рекреационно-туристского потенциала // Труды Академии туризма. Вып. 3. СПб., 2000. 237 с.
5. Яцек Качмарек, Анджей Стасяк, Богдан Влодарчик. Туристический продукт. ЮНИТИ. М., 2008, 496 с.
6. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

**Донцов Д.А., Поляков Е.А.**

#### **Методология психологического профконсультирования и профориентации**

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова  
Российский государственный социальный университет  
(Россия, Москва)*

*doi 10.18411/gdsn-28-02-2017-05*

*idsp 000001: gdsn-28-02-2017-05*

#### **Аннотация**

В статье произведён конкретный теоретико-практический и методолого-методический практикоориентированный анализ профориентационного, профконсультативного психологического консультирования личности, начиная с подростково-юношеского возраста, и заканчивая взросло-зрелым возрастом. Практикоориентированность данной статьи заключена, в частности, в том, что в ней приведена развёрнутая карта-схема первичной индивидуально-психологической профконсультативной, профориентационной консультации (для подростков и юношей), и чётко указаны смыслово-содержательные характеристики профконсультативной помощи клиентам среднего возраста.

**Ключевые слова.** Профконсультирование, профориентация, оптант, профессия, профплан, «ДДО», «Карта интересов», «КОС 2», Климов Е.А.

Профессиональное (профориентационное, профконсультативное) психологическое консультирование, в качестве отдельного (самостоятельного, особенного) вида психологического консультирования, содержательно отражает те психологические консультации, которые направлены на работу с проблематикой профессиональной ориентации личности, профессионального становления, профессиональной деятельности, развития личности в профессии. Именно так понимается термин «профессиональное» в названии этого вида психологического консультирования. Психолог-консультант, при этом, концентрируется на работе с профессионально-важными качествами клиента: такими, например, как индивидуальный стиль деятельности (некая производная темперамента и характера), коммуникативно-организаторские склонности и мн. др.

Профессиональное (профориентационное) консультирование, как вид психологического консультирования, связано с решением следующих основополагающих вопросов:

- выбор клиентом профессии (профориентационная психологическая работа, проводимая консультантом);

- смена клиентом профессии и/или сферы деятельности (вплоть до смены места работы);
- совершенствование и развитие профессиональных способностей, умений и навыков клиента (психологическая профессиональная помощь и поддержка);
- организация труда клиента (помощь ему в планировании времени, отводимого на профессиональные занятия, развитие его индивидуального стиля трудовой деятельности и т.п.);
- повышение (укрепление) личностной работоспособности клиента;
- работа, направленная на развитие социальной «уживчивости» клиента.

Традиционно, смысл профконсультационной психологической помощи, сводится к информационной «выдаче» профессионально самоопределяющемуся старшекласснику рекомендаций по выбору личностно подходящей для него профессии и/или сферы деятельности (Пряжников Н.С.). В более современном понимании данных вопросов, смысл и значение профконсультативной психологической помощи видится в постепенном формировании у подростка/юноши внутренней готовности к осознанному и самостоятельному планированию, корректировке и реализации своих профессиональных планов и перспектив (Гусейнова В.В.).

Климов Е.А., отечественный классик, по всем данным вопросам, предлагает следующий план психологической профориентационной работы с профессионально самоопределяющимся старшеклассником (старшим подростком).

1. Выяснить профессиональные намерения старшеклассника.

- Что собираешься делать после школы: учиться, работать, и то и другое?
- В каком учебном заведении собираешься учиться (если клиент намерен получать дальнейшее среднее специальное или высшее образование)?
- Опиши основное содержание будущей профессиональной деятельности и базовые профессиональные требования, которые к предъявляются к человеку, овладевающему данной профессией.

2. Выявить интересы, склонности, способности, умения старшеклассника.

- Назови свои любимые учебные предметы и занятия во внеучебное время. Что тебе в них нравится?
- Какие способности и умения ты находишь (видишь) у себя и насколько они развиты, по твоему мнению?
- Есть ли у тебя способности и умения для успешной деятельности в выбранной профессии?
- Как ты развиваешь свои способности и умения?
- Как родители (другие взрослые) повлияли (влияют) на развитие твоих способностей и умений?

3. Установить, совпадают ли выявленные выше интересы, склонности, способности, умения старшеклассника и объективные профессиональные требования (т.н. профессиограмма) к определённому конкретному виду профессиональной деятельности.

4. Изучить, какие личностные качества (навыки, умения, психологическая направленность) у старшеклассника ярко выражены, а какие надо развивать.

5. Проверить психологическую готовность старшеклассника к выбору профессии.

6. Дать старшекласснику и его родителям психологические рекомендации, связанные с анализом личностных свойств старшеклассника, рекомендации по выбору им наиболее подходящей для него сферы деятельности/профессии.

Критерии правильного (рационального, «взвешенного») выбора профессии:

- Клиент хорошо представляет себе будущую профессию, знает её особенности, принимает (разделяет) профессиональные ценности этой профессии.
- Мотивы и интересы клиента согласованы с его способностями и знаниями.
- Клиент имеет адекватную самооценку имеющихся у него на текущий момент умений и навыков, значимых для данной конкретной профессии.

**Этапы осуществления психологической профконсультации**

1. Первичная профконсультация.

Первичная профконсультация, – это форма психологической профориентационной консультации, в процессе которой происходит обучение правилам выбора профессии, даётся информация о многообразии профессий и т.п. Консультируемому, в контексте профессионального выбора, открывается информация о его познавательных интересах и склонностях (клиенту сообщаются данные предварительного анализа его личностных профессионально значимых качеств). Возможна, основанная на соответствующей психологической диагностике и предметном обсуждении специфики профессий и личностных склонностей консультируемых, групповая форма такого рода психологического профконсультирования.

Результатом первичной профконсультации является повышение степени осознанности, ответственности выбора оптантом («оптант» – термин Е.А. Климова, – человек, профессионально самоопределяющийся, «входящий в профессию») сферы деятельности и профессии. Так же результатом такой консультации является общее профессиональное самоопределение консультируемого и составление совместно с ним примерного плана его профессионального развития. Смотрите далее, ниже, информационный протокол первоначальной профориентационной консультации, приведённый коллективом авторов во главе с Д.А. Донцовым, в источнике Основы психологического консультирования. Учебное пособие / Донцов Д.А., Донцова М.В., Сенкевич Л.В., Поляков Е.А., Седых Р.К. – СПб.: Речь, 2013.

**Карта-схема первичной индивидуально-психологической профконсультативной (профориентационной) консультации**

Ф.И.О. \_\_\_\_\_

Возраст \_\_\_\_\_

Школа, класс \_\_\_\_\_

Дата обследования \_\_\_\_\_

**I. Состояние здоровья:**

**а)** здоров; **б)** функциональные отклонения; **в)** хроническое заболевание.

Заключение подросткового врача \_\_\_\_\_

**II. Информированность о мире профессий:**

**а)** полная; **б)** недостаточная; **в)** отсутствует.

**III. Наличие профессионального плана:**

Профессия \_\_\_\_\_ Учебное заведение \_\_\_\_\_

**IV. Сформированность профессионального плана** (профплана, – профессиональных представлений, предпочтений, планов профессионального обучения и освоения):

**а)** профплан сформирован; **б)** частично сформирован; **в)** не сформирован.

**V. Осознанность выбора профессии** \_\_\_\_\_

**VI. Ведущие мотивы** \_\_\_\_\_

**VII. Прочие сведения:**

Любимые занятия \_\_\_\_\_

Предпочитаемые профессии \_\_\_\_\_

Успешность обучения по дисциплинам:

Естественным \_\_\_\_\_ Точным \_\_\_\_\_ Гуманитарным \_\_\_\_\_ Труд

**VIII. Интересы и склонности.**

ДДО (методика дифференциально-диагностический опросник Е.А. Климова) \_\_\_\_\_  
«Карта интересов» (психодиагностическая тестовая методика) \_\_\_\_\_

**IX. Коммуникативные и организаторские склонности** (методика КОС – 2)

\_\_\_\_\_ склонностей.

**XI. Особенности поведения.**

**XII. Заключение профконсультанта:**

а) оптант не нуждается в углублённой профконсультации (профплан обоснован, профплан сформирован в процессе консультации)

б) оптант нуждается в углублённой профконсультации

Рекомендации профконсультанта:

Область (сфера) деятельности, профессия (профессии) \_\_\_\_\_

Возможные пути профессионализации оптанта: \_\_\_\_\_

«Запасной» вариант профессионального выбора \_\_\_\_\_

«Домашнее задание» оптанту \_\_\_\_\_

«Противопоказанные» сферы деятельности \_\_\_\_\_

Замечания (пожелания, особые рекомендации) профконсультанта

Все вышеназванные аспекты особенно характерны и важны в отрочестве и юности, когда становящаяся личность выбирает свой жизненный путь и профессию, о чём, в частности, пишет Евгений Анатольевич Поляков в источнике: Психология развития в отрочестве и юности. Учебное пособие. – Воронеж : Научная книга, 2016. – 203 с.

## 2. Углублённая индивидуальная профконсультация.

Эта форма профессионального консультирования основывается на глубоком, всестороннем изучении личности клиента, на исследовании его склонностей, интересов, состояния здоровья и физического развития, типа мышления, особенностей характера, задатков и способностей и пр. Здесь производится комплексная оценка всех базовых личностных свойств и качеств клиента (см. здесь, выше протокол профориентационной консультации). Итогом подобного рода психологической консультации выступает формирование краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного детального плана профессионально-личностного развития клиента. Так же, в этих случаях, предполагается проведение ряда повторных психоконсультационных профориентационных встреч с клиентом. Во всех случаях, психолог-консультант, практикующий профориентационное консультирование, обязан чётко разбираться в вопросах общей психологии (знать познавательные процессы и психологию личности), в социальной психологии, в психологии общения и взаимодействия.

Иногда, к психологу-профконсультанту обращаются взрослые (не молодые) люди, которые недовольны избранной сферой профессиональной деятельности, профессией, или той работой (условиями работы), которую им приходится выполнять, и у них возникает желание сменить свою профессию/работу. Нередко бывает так, что человек в целом удовлетворён своей профессией (областью профессиональной деятельности), но его не устраивают условия работы, место работы, оплата труда, и он изъявляет желание их изменить, а при этом, конечно, сильно тревожится по данным вопросам.

В подобных ситуациях, психологу-профконсультанту надо постараться понять, что возможности оказания реальной, полноценной, психологической профориентационной помощи, в данном контексте, уже взрослому (сформировавшемуся как личность) человеку (клиенту) объективно ограничены. В чём же, здесь, психолог-консультант может поспособствовать клиенту? Психолог-консультант может помочь клиенту объективно разобраться в имеющейся ситуации и, с учётом всех социальных обстоятельств профессионального личностного развития клиента, помочь ему принять правильное, разумное и взвешенное решение о его дальнейшей профессиональной самореализации.

Реальная, действенная, профконсультативная помощь психолога-консультанта клиенту среднего возраста, в вышеназванных условиях, может заключаться в нижеследующем.

1. Клиенту, в подобных обстоятельствах, содержательно необходимо задать следующие основные вопросы:

- Расскажите о своей работе, чем Вы занимаетесь?
- Нравится ли Вам (интересна ли и пр.) сфера Вашей профессиональной трудовой деятельности?
- Увлекают ли Вас Ваши профессиональные рабочие обязанности, чувствуете ли Вы, что профессионально развиваетесь на Вашей работе (в ходе работы), на Вашем рабочем месте?
- Как складываются Ваши личные взаимоотношения с окружающими людьми, коллегами, производственным коллективом?
- Как Вы реально (официально и неофициально), профессионально зависите по работе от окружающих Вас людей, – коллег, начальства?
- Есть ли какие-либо правила, нормы поведения и взаимоотношений, которые сложились в Вашем рабочем коллективе и выполняются его членами (подавляющим большинством членов коллектива)?
- Устраивают ли Вас эти нормы и правила поведения? Выполняете ли Вы их по доброй воле?

2. Провести разностороннее психодиагностическое обследование клиента, рассчитанное на то, чтобы выяснить, имеются ли у клиента нужные задатки и способности, есть ли у клиента пролонгированная (устойчивая во времени) психологическая готовность для освоения новой сферы деятельности, профессии, для смены условий труда и/или места работы.

В целом, для проведения психологической профконсультации, обязательно надо иметь разнообразные методики и тесты для профдиагностирования клиентов, а так же иметь информацию об общих рабочих показателях и противопоказаниях к разнообразным профессиям (информацию об обязательных требованиях к типичному представителю профессии). Психолог-профконсультант должен знать профессиограммы специальностей, характерных для того региона/района, где он осуществляет свою профессиональную практику.

Обработав результаты профдиагностики и/или личностной психологической диагностики клиента, психолог-консультант, в предметно-тематической беседе, посвящённой профессиональному ориентированию клиента, сообщает ему своё взвешенное заключение о его профессиональных (профессионально-личностных) качествах, – вместе с соответствующими рекомендациями по профессиональному определению клиента и его становлению (формированию) в профессии.

Все рекомендации даются тактично, доверительно, ведь, вероятно, решается судьба человека с социальной и профессиональной точек зрения. Попутно, психолог-консультант развивает профессиональную самооценку клиента, – обоснованно указывает ему на профессионально (социально) положительные качества его личности, являющиеся значимыми для определённой сферы трудовой деятельности, направляет и поддерживает клиента в развитии его профессиональных ЗУНов.

Обо всех самых важных содержательных аспектах и смысловых параметрах профессионального (профориентационного, профконсультативного) психологического консультирования личности, проанализированных детально в настоящей статье, также подробно пишут современные исследователи: Александр Иванович Донцов, Дмитрий Александрович Донцов, Маргарита Валерьевна Донцова. В частности, имеются ввиду следующие статьи названных авторов: Профессиональное (профориентационное) психологическое консультирование; Профессиональная направленность личности как компонент социального становления человека; Система понятий и общее содержание ориентации в мире профессий; Профессиональное психологическое консультирование: смысл и значение, принципы, формы; Профессиональное (профориентационное, профконсультативное) психологическое консультирование личности: методологический анализ, и другие тематические публикации указанных авторов-составителей.

#### *Список используемых источников информации*

1. Грецов А.Г. Выбираем профессию: советы практического психолога. – СПб.: Питер, 2007.
2. Донцов А.И., Донцов Д.А., Донцова М.В. Профессиональная направленность личности как компонент социального становления человека // Школьные технологии, № 6. – М., 2011, С. 163-171.

3. Донцов А.И., Донцов Д.А., Донцова М.В. Система понятий и общее содержание ориентации в мире профессий // Вестник практической психологии образования, № 4 (29). – М., 2011, С. 71-75.
4. Донцов А.И., Донцов Д.А., Донцова М.В. Технологии профориентационного консультирования. Классический профориентационный подход Е.А. Климова // Прикладная психология как ресурс социально-экономического развития России в условиях преодоления глобального кризиса: материалы II межрегиональной научно-практической конференции, Москва, 11–13 ноября 2010 г.: Книга 1. – М.: Издательство Московского университета, 2010, С. 60-63.
5. Донцов Д.А. Профессиональное (профориентационное, профконсультативное) психологическое консультирование личности: методологический анализ // Научные исследования и образование, № 12, 2011.
6. Донцов Д.А., Донцова М.В. Методика профориентации // Актуальные вопросы современной науки и образования: Материалы V Общероссийской научно-практической конференции с международным участием. Вып. 2. / Под общей редакцией Максимова Я.А. – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2010, С. 28-31.
7. Донцов Д.А., Донцова М.В. Профессиональное (профориентационное) психологическое консультирование // Вестник Московского городского педагогического университета, серия «Педагогика и психология», № 4 (29). – М., 2008. – С. 13-25.
8. Донцов Д.А., Донцова М.В. Профессиональное психологическое консультирование: смысл и значение, принципы, формы // Школьные технологии, № 5. – М., 2011, С. 164-172.
9. Зеер Э.Ф. Психология профессионального развития. – М.: Академия, 2007.
10. Климов Е.А. Образ мира в разнотипных профессиях. – М.: МГУ, 1995.
11. Климов Е.А. Психология профессионала. – М.: Институт практической психологии; Воронеж: НПО «МОДЭК», 1996.
12. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения. – М.: Академия, 2007.
13. Климов Е.А. Развивающийся человек в мире профессий. – Обнинск: Принтер, 1993.
14. Кожухарь Г.С., Ковров В.В. Воспитательная работа в образовательных учреждениях и проблема безопасности отношений в представлениях подростков и старшеклассников // Российский научный журнал, 2013, № 7 (38), С. 145-153.
15. Носкова О.Г. Психология труда. – М.: Академия, 2007.
16. Основы психологического консультирования. Учебное пособие / Донцов Д.А., Донцова М.В., Сенкевич Л.В., Поляков Е.А., Седых Р.К. – СПб.: Речь, 2013. – 224 с.
17. Поляков Е.А. Психология развития в отрочестве и юности. Учебное пособие. – Воронеж : Научная книга, 2016. – 203 с.
18. Пряжников Н.С. Карточная профориентационная игра «Или–или». Методические рекомендации. – М.: МГУ, 1991.
19. Пряжников Н.С. Карточные профконсультационные методики. Учебное пособие. – М.: Профцентр, 1993.
20. Пряжников Н.С. Методы активизации профессионального и личностного самоопределения. Учебно-методическое пособие. 2-е издание, стереотипное. – М.: МПСИ; Воронеж: НПО «МОДЭК», 2003.
21. Пряжников Н.С. Профориентационные игры. Проблемные ситуации, задачи, карточные методики. – М.: МГУ, 1991.
22. Пряжников Н.С. Профессиональное и личностное самоопределение. – М.: Институт практической психологии; Воронеж: НПО «МОДЭК», 1996.
23. Пряжников Н.С. Психологический смысл труда. Учебное пособие. – М.: Институт практической психологии; Воронеж: НПО «МОДЭК», 1997.
24. Пряжников Н.С. Теория и практика профессионального самоопределения. – М.: МГППИ, 1999.
25. Пряжников Н.С., Пряжникова Е.Ю. Психология труда и человеческого достоинства. – М.: МГППУ, 2001.
26. Психологические основы профессиональной деятельности. Хрестоматия. Составл. и общ. ред. В.А. Бодрова. – М.: Логос, 2007.
27. Психологический справочник популярных профессий. Под ред. Романовой Е.С. – М.: МГПУ, 2000.
28. Психологическое сопровождение выбора профессии. Научно-методическое пособие. Под редакцией Л.М. Митиной. 2-е издание, исправленное. – М.: МПСИ, Флинта, 2003.
29. Романова Е.С. 99 популярных профессий. Психологический анализ и профессиограммы. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2003.
30. Романова Е.С., Суворова Г.А. Психологические основы профессиографии. – М.: МПГУ им. В.И. Ленина, 1990.
31. Фадеева Е.И., Ясюкевич М.И. От выбора профессии к успеху в жизни. Учебно-методическое пособие. – М.: Перспектива, 2008.

**Кузнецов А.А.**

**Ответственность лиц, совершающих преступления с использованием служебного положения, по уголовному законодательству некоторых зарубежных стран**

*Доцент кафедры уголовного права Омской академии МВД России  
(Россия, Омск)*

*doi 10.18411/gdsn-28-02-2017-06  
idsp 000001: gdsn-28-02-2017-06*

В середине XX в. зарубежные исследователи отождествляли экономическую преступность с преступностью так называемых «белых воротничков». Этот термин был введен в криминологию американским профессором Э. Сатерлендом. Он рассматривал «беловоротничковую» преступность как самостоятельную форму преступности, отличающуюся от «обычной», «традиционной». Данное им в 1939 г. определение этого вида преступности предполагало включение в него преступлений, совершаемых уважаемыми лицами, занимающими высокое социальное положение, в процессе своей профессиональной деятельности. Ученый прежде всего рассматривал незаконную деятельность корпораций итаким образом появился новый тип преступника, ранее неизвестный криминологической науке. Однако в дальнейшем в своих работах ученые постепенно отошли от этого понятия, так как в поле их зрения стали попадать и те преступники, которые занимали не столь высокое социальное положение, хотя их действия также причиняли ущерб экономике. В последних работах круг исследования преступных деяний, совершаемых в ходе профессиональной деятельности, был существенно расширен. Неизменным оставался критерий ущерба, причиняемого экономике государства в целом, и в том числе частнопредпринимательской деятельности. При этом сложилось понятие «экономическая преступность», а преступления, совершаемые «белыми воротничками», стали лишь ее частью.

Анализируя уголовно-правовые нормы, регулирующие ответственность за преступления, совершаемые с использованием своего служебного положения, представляется необходимым сосредоточить внимание на правовом регулировании отношений, которые складываются при совершении деяний, причиняющих особенно значительный ущерб и оказывающих существенное влияние на общую картину преступности.

Так, в США к числу рассматриваемых видов, точнее, групп преступлений, относят, например, следующие: взяточничество, мошеннические махинации «белых воротничков» (в том числе и преступления, совершаемые ими с использованием служебного положения), налоговые преступления, нарушения законодательства в области охраны окружающей среды и некоторые другие. В рамках настоящего исследования наибольший интерес представляют первые две группы преступлений, тем более, что на их примере можно видеть один из путей решения обозначенной вышепроблемы.

Говоря о взяточничестве, следует отметить, что в американском уголовном законодательстве и в уголовно-правовой доктрине принято различать четыре основные формы этого преступления: 1) собственно взяточничество, представляющее собой посягательство на деятельность публичной администрации; 2) так называемое коммерческое взяточничество; 3) взяточничество, связанное с деятельностью профсоюзов; 4) взяточничество в области спорта. Этими видами отнюдь не исчерпывается коррупция, но с точки зрения законодателя и на федеральном, и на уровне штатов эти четыре сферы деятельности представляются наиболее существенными и заслуживающими того, чтобы подкуп лиц, занимающих в них соответствующее положение, стал объектом уголовного преследования.

Наиболее подробно в американском законодательстве изложены нормы, регулирующие ответственность за взяточничество в сфере деятельности публичной администрации. Общеупотребительный термин «публичный служащий» разъясняется применительно к данной категории преступлений в п. 7 ст. 240.00 Примерного



Уголовного кодекса: Публичный служащий – это любое должностное лицо или служащий государства, включая законодателей и судей, и любое лицо, принимающее участие в осуществлении государственной функции в качестве присяжного заседателя, советника или консультанта или в каком-либо ином качестве.

Как должностное преступление рассматривается также злоупотребление служебным положением публичными и частными банковскими контролерами. Наряду с публичными служащими уголовную ответственность за должностные преступления несут партийные чиновники.

Что касается служащих, которые крадут имущество в учреждениях или на предприятиях, где они работают, не будучи законными распорядителями этого имущества, то их преступления подпадают под признаки обычной кражи и подлежат квалификации в качестве таковой (например, действия служащих аэропорта, похищающих перевозимые грузы, или клерка, включающего в ведомость на заработную плату фиктивные фамилии, и т. п.). Однако, как признают американские исследователи, раскрытие таких преступлений оказывается настолько сложной задачей, что многие фирмы вообще отказываются от попыток борьбы с ними и предпочитают перекладывать убытки от них на потребителей.

Нужно сказать, что в американских условиях очень сложным оказывается вопрос об отличии мошенничества как традиционного посягательства против собственности от одного из преступлений «белых воротничков». Так же остро стоит проблема разграничения мошеннической деятельности и обычной деловой практики бизнесменов. Границы понятия обмана подвижны и изменяются по мере развития «этики бизнеса», которая время от времени заставляет законодателей признавать мошенничеством тот или иной вид «деловой активности». Ни американской доктрине уголовного права, ни судебной практике не удается выработать достаточно четких критериев такого разграничения.

Следует сказать, что законодательство в области борьбы с преступлениями, совершаемыми служащими коммерческих и иных организаций, определяется в основном особенностью развития экономики США, которая состоит в том, что государственное регулирование частнопредпринимательской деятельности в разные временные периоды осуществляется неодинаково. Происходит то усиление контроля со стороны государства, то его ослабление, что зависит от уровня развития экономики. В отличие от западноевропейских стран, в США никогда не был значительным государственный сектор, не осуществлялась крупномасштабная национализация, в соответствии с которой государственное регулирование преобразовывалось бы в его прямое управление. Американское правительство никогда широко не применяло политику поощрения картелизации, используемую другими странами в целях усиления своих позиций в конкурентной борьбе на мировом рынке.

Это происходит прежде всего потому, что законодательства стран Запада по-разному определяют круг деяний, относимых к должностным преступлениям. При этом важную роль играет понятие должностного лица. Дело в том, что традиционно доктрина уголовного права исходит из построения особенной части уголовного кодекса в соответствии с системой объектов преступления. В этом смысле должностные преступления существенно отличаются от других групп преступлений, поскольку для их квалификации важны особенности не только объекта, но и субъекта преступления. Естественно, что разная трактовка понятия должностного лица может приводить к самым различным определениям круга деяний, относимых к должностным преступлениям. Подчас их трудно отличить от иных преступлений, составы которых определены в других разделах. В основном это касается преступлений, совершаемых служащими коммерческих организаций, наделенными в этих структурах управленческими полномочиями. На пути решения возникающих здесь вопросов возможны различные варианты, о чем свидетельствует опыт развитых капиталистических стран. При этом законодатели отдельных государств нередко меняют свои позиции, сокращая или, напротив, расширяя круг должностных преступлений.

Особый интерес вызывает законодательство тех стран, где были разработаны и приняты новые уголовные кодексы.

Так, в 1992 г. был принят новый УК во Франции. Он пришел на смену классическому наполеоновскому Кодексу 1810 г. Не всегда бесспорными являются многие новеллы этого Кодекса, однако, они интересны и заслуживают внимания. В нем существенное изменение претерпели нормы, относящиеся к должностным преступлениям. Новый УК вывел из числа должностных преступлений злоупотребление доверием, совершаемое государственными служащими. Отделение I «О злоупотреблении доверием» главы IV содержит нормы, предусматривающие уголовную ответственность за злоупотребление доверием должностными лицами (ст. 314-3 УК) и злоупотребление доверием руководителями или служащими какого-либо промышленного или коммерческого предприятия (ст. 314-2). Интересно, что, с одной стороны, законодатель разграничивает эти преступления, предусматривая две отдельные нормы, с другой, помещает их в одной главе. В отличие от руководителей и служащих промышленных или коммерческих предприятий, которые в соответствии со ст. 314-2 несут наказание в виде лишения свободы до 7 лет, должностные лица, согласно ст. 314-3 УК, несут более строгую ответственность за это преступление. Они наказываются тюремным заключением на срок до 10 лет.

Интерес представляют также нормы главы II «О посягательствах на государственные органы управления, совершенных лицами, находящимися на государственной службе». Так, в отделе 3 «О нарушении долга честности» § 3 «О незаконном получении выгод» в примечании к ст. 432-13, предусматривающей уголовную ответственность публичных должностных лиц за «любое участие в форме работы, консультаций или же капиталов в частном предприятии», указывается, что в смысле настоящей статьи «к частному предприятию приравнивается любое государственное предприятие, осуществляющее свою деятельность в секторе, в котором существует конкуренция, и в соответствии с нормами частного права». Далее говорится о том, что эти положения применимы к сотрудникам государственных учреждений, национализированных предприятий, компаний смешанной экономики, в которых государству или государственным органам принадлежат непосредственно или косвенно более 50% капитала, и государственных фирм по предоставлению услуг связи, относящимся к государственной службе связи. Таким образом, законодатель выводит из числа субъектов данного преступления служащих указанных выше коммерческих предприятий.

Что касается уголовного законодательства других развитых капиталистических стран, то вопрос о разграничении преступлений, совершаемых должностными лицами коммерческих и иных организаций и служащими государственного аппарата, решается также не однозначно.

Например, в Италии в 1990 г. был принят Закон № 86, внесший значительные изменения в главу Уголовного кодекса о должностных преступлениях. В соответствии с этим Законом, в частности, введен новый состав преступления (ст. 316-2) – растрата, нанеся ущерб государству. Субъектом данного преступления является не должностное лицо, а лицо, злоупотребившее государственными средствами. Оно подлежит уголовной ответственности, если, получив от государства или публичного учреждения денежные средства, предназначавшиеся для выполнения задач или развития деятельности общественного интереса, использует их по другому назначению. Таким образом, к уголовной ответственности по данной статье может быть привлечено любое частное лицо, в том числе и служащий коммерческой (некоммерческой) организации.

Закон 1990 г. определил должностное лицо, к которому применяются положения УК, как лицо, которое выполняет законодательные, судебные либо административные функции. В соответствии со ст. 358 УК Италии уголовной ответственности за должностное преступление подлежат также лица, исполняющие обязанности должностного лица под любым титулом.

Кроме того, субъектом ответственности за должностные преступления являются лица, несущие службу, связанную с общественной необходимостью (ст. 359 УК). К ним относятся частные лица, занимающиеся адвокатской практикой или осуществляющие деятельность в санитарной сфере, а также любой другой профессией, которая без специального разрешения государства запрещена. Сюда же отнесены частные лица, выполняющие функцию, определенную как функцию общественной необходимости в нормативном акте, изданном публичной администрацией.

Если согласно определению должностного лица, данному в прежней редакции главы УК Италии о должностных преступлениях, к таковым относились и служащие государственных предприятий, что представляется не совсем оправданным, то приравнение ответственности частных лиц, несущих службу общественной необходимости, к ответственности государственных служащих, то новый закон еще более расширяет круг субъектов должностных преступлений. Думается, что такое решение вопроса является не совсем верным, так как действия частных лиц и действия государственных служащих различны по своей социальной сущности и юридическим последствиям.

Тенденция приравнивания ответственности служащих в коммерческих организациях к ответственности служащих государственных учреждений в настоящее время наблюдается в Уголовном кодексе Российской Федерации. Так, в 2015 году были внесены изменения в примечание к ст. 285 УК РФ, в соответствии с которыми к должностным лицам приравниваются лица, выполняющие соответствующие функции в государственных и муниципальных учреждениях, государственных компаниях, акционерных обществах, контрольный пакет акций которых принадлежит государству.

Трудно не согласиться с французским правоведом М. Анселем, писавшим, что изучение зарубежного права открывает перед юристом новые горизонты, позволяя ему лучше узнать право своей страны, ибо специфические черты этого права особенно отчетливо выявляются в сравнении с другими системами. Сравнение способно вооружить юриста идеями и аргументами, которые нельзя получить даже при очень хорошем знании только собственного права.

#### Список используемых источников информации

1. Ансель М. Методологические проблемы сравнительного права // Очерки сравнительного права. – М., 1981.
2. Государство и управление в США. – М., 1985.
3. Дементьева Е. Е. Экономическая преступность и борьба с ней в странах с развитой рыночной экономикой (на материалах США и Германии) // Актуальные вопросы борьбы с преступностью в России и за рубежом. – М., 1992. – Вып. 5.
4. Никифоров Б. С., Решетников Ф. М. Современное американское уголовное право. – М.: Наука, 1990.
5. Новый уголовный кодекс Франции. – М., 1993.
6. Ответственность за должностные преступления в зарубежных странах. – М., 1994.
7. Примерный уголовный кодекс США / под ред. Б. С. Никифорова. – М., 1969.

**Оликова Д.О., Алонцева А.И.**

#### **Психические свойства водителей практикующих опасное вождение**

*Новокузнецкий институт (филиал) федерального государственного  
бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Кемеровский  
государственный университет»  
(Россия, Новокузнецк)*

*doi 10.18411/gdsn-28-02-2017-07  
idsp 000001: gdsn-28-02-2017-07*

#### **Аннотация**

В работе представлены теоретические предпосылки исследования психических свойств водителей, результаты исследования психических свойств водителей, сравнительный анализ психических свойств водителей с опасным и безопасным вождением.

**Ключевые слова:** опасное вождение, психические свойства, темперамент, самооценка, интеллектуальная лабильность.

### **Annotation**

This work is presenting theoretical research's supposition of psychological attributes of drivers, research results of psychological attributes of drivers, benchmarking study about psychological attributes of drivers with dangerous and defensive driving.

**Key words:** dangerous driving, psychological attributes, temperament, self-esteem, mental lability.

В настоящее время, как на практике, так и в научных исследованиях, большое внимание уделяется чрезвычайным ситуациям, во время которых жертвами оказываются люди. Исключением не являются ситуации на дорогах. В течение последних десятилетий отмечается постоянный рост дорожно-транспортных происшествий. Так по данным ГИБДД УВД РФ, за последние 10 лет в дорожно-транспортных происшествиях погибло 515 тыс. человек, около 2 млн. получили ранения [5]. До 80 % ДТП происходит с участием водителей, практикующих опасное вождение. Таким образом, Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 мая 2016 г. N 477 г. Москва «О внесении изменения в Правила дорожного движения Российской Федерации» был утвержден термин «опасное вождение». Этому может служить множество причин: неадекватная оценка возможностей своего автомобиля, тормозной системы, неумение и нежелание водителей контролировать себя и проявлять уважение на дорогах к другим участникам движения, недостаток личной культуры и воспитания, а также психические особенности участников дорожного движения, практикующих «опасное вождение». Манера вождения автомобиля отражает психические особенности водителей.

Важной задачей является исследование психологических особенностей водителей, которые практикуют опасное вождение. Опасным вождением может считаться:

- невыполнение при перестроении требования уступить дорогу транспортному средству, пользующемуся преимущественным правом движения — перестроение при интенсивном движении, когда все полосы движения заняты, кроме случаев поворота налево или направо, разворота, остановки или объезда препятствия.
- несоблюдение безопасной дистанции до едущего впереди транспортного средства, несоблюдение бокового интервала и резкое торможение (если оно не требуется для предотвращения ДТП), препятствование обгону [1].

В ходе анализа психологической литературы нами было обнаружено, что недостаточно полно выявлены психические свойства водителей практикующих опасное вождение. В связи с этим, нами была сформулирована цель – исследование психических свойств водителей практикующих опасное вождение. Мы выделяем несколько существенных психологических свойств, по нашему мнению обуславливающих безопасность дорожного движения, такие как темперамент, самооценка и интеллектуальная лабильность водителя.

В связи с этим в качестве объекта исследования выступили психические свойства водителей. Предметом – психические свойства водителей практикующих опасное вождение.

Нами выдвинуто предположение, что существуют значимые различия между психическими свойствами водителей практикующих опасное и безопасное вождение, а именно в темпераменте, самооценке и интеллектуальной лабильности.

Наиболее важными свойствами личности является темперамент — так как он является врожденной характеристикой человека, определяющей силу эмоций, скорость восприятия, темп и ритм деятельности, быстроту мышления, скорость переключения [2]. Самооценка — так как является оценочной стороной человека, которая в свою

очередь показывает, насколько критичен к себе человек, как он оценивает скорость своего/другого автомобиля, как производит расчет времени, необходимого для обгона [3]. Интеллектуальная лабильность — так как это свойство подразумевает способность быстро переключаться от одного задания к другому, сохраняя высокое качество выполнения [4].

По результатам личностного опросника «Тип темперамента», было выявлено, что у 53,33 % испытуемых сангвинический тип темперамента, они характеризуются большой работоспособностью, быстро приспосабливаются к новым условиям, быстро сходятся с людьми, общительны.

Темпераментом холерика обладают 26,67 % респондентов, они отличаются повышенной возбудимостью, действия прерывисты.

Исходя из полученных результатов, темперамент флегматика присущ 13,33 % респондентам. Они характеризуются сравнительно низким уровнем активности поведения, новые формы которого вырабатываются медленно, но являются стойкими.

Темпераментом меланхолика обладают 6,67 % водителей, они плохо сопротивляются воздействию сильных стимулов, поэтому они часто пассивны и заторможены.

Для исследования психических свойств, а именно самооценки водителей в данной работе использовался тест-опросник «Определение уровня самооценки» под авторством С. В. Ковалёва. Результаты теста-опросника «Определение уровня самооценки» показывают, что у 6,67 % высокий уровень самооценки, у 53,33 % средний уровень самооценки, у 40,00 % низкая самооценка.

Для исследования интеллектуальной лабильности водителей мы использовали методику «Интеллектуальная лабильность» (автор С. Н. Костроминой). Результаты методики показывают, что у 33,33 % водителей высокий уровень, у 53,33 % средний уровень, и у 13,33 % низкий уровень интеллектуальной лабильности.

Результаты опросника «Манера вождения автомобиля» показали, что 46,67 % водителей имеют опасную манеру вождения. Это говорит о том, что они неоднократно, намеренно препятствуют обгону; используют резкое торможение; часто перестраиваются в момент интенсивного движения; двигаются с несоблюдением безопасной дистанции и бокового интервала; не предоставляют права преимущества другому участнику движения; практикуют «дрифт». Оставшиеся 53,33 % водителей имеют безопасную манеру вождения, это характеризует их как водителей, которые оставляют достаточно места впереди своего автомобиля, соблюдают боковой интервал, всегда передвигаются со скоростью потока, не препятствуют обгону и предоставляют права преимущества другому участнику движения. Результаты данной методики позволили нам сформировать две подвыборочные совокупности, а именно, группу водителей практикующих опасное вождение и группу водителей практикующих безопасное вождение.

Чтобы установить различие между психическими свойствами водителей практикующих опасное и безопасное вождение, а именно в темпераменте, самооценке и интеллектуальной лабильности мы использовали *t* критерий Стьюдента. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

*Показатели взаимосвязи психических свойств с опасной и безопасной манерой вождения*

Психические свойства	Манера вождения	Среднее значение	<i>t</i> эмп.
Невротизм (свойство темперамента)	Опасная	10,00	1,4
	Безопасная	12,50	
Самооценка	Опасная	37,29	0,7
	Безопасная	50,00	
Интеллектуальная лабильность	Опасная	9,14	1,7
	Безопасная	5,00	

T-критерий на уровне значимости  $p \leq 0.05$ , составляет 2,16. Результаты позволяют сделать выводы, что все различия находятся вне зоны значимости, показатели невротизма, самооценки и интеллектуальной лабильности не имеют значимых отличий.

При отсутствии значимых различий, мы можем констатировать, что присутствует тенденция, что уровень невротизма ниже у водителей опасного вождения, у этих же водителей самооценка находится на среднем уровне, интеллектуальная лабильность очень низкая у водителей практикующих опасное вождение. У водителей, практикующих опасное вождение, уровень невротизма ниже, чем у водителей безопасного вождения, но при детальном анализе, мы выявили, что все показатели невротизма у водителей опасного вождения крайне выражены высоким или низким уровнем, а у водителей безопасного вождения, все показатели невротизма находятся в диапазоне среднего уровня. По результатам методики «Определение уровня самооценки» под авторством С. В. Ковалёва у водителей, практикующих, опасное и безопасное вождение самооценка находится на среднем уровне. По результатам методики «Интеллектуальная лабильность» мы обнаружили, что водители опасного вождения допускают больше ошибок, чем водители безопасного вождения, это говорит о том, что у водителей опасного вождения интеллектуальная лабильность находится на низком уровне, а у водителей безопасного вождения интеллектуальная лабильность находится на среднем и высоком уровнях.

Таким образом, в начале нашего исследования мы предположили, что существует значимое различие между психическими свойствами водителей практикующих опасное и безопасное вождение, а именно в темпераменте, самооценке и интеллектуальной лабильности. Данное различие в ходе эмпирического исследования с помощью t-критерия Стьюдента не подтвердилось. Предположение, выдвинутое в начале нашего исследования, не подтверждено.

Дальнейшие перспективы изучения данной проблематики нам видятся в расширении перечня явлений раскрывающих психические свойства личности и изучении различий в ценностно-смысловой сфере водителей практикующих опасное и безопасное вождение.

#### Список используемых источников информации

1. Бернс Р. Что такое Я-концепция [Электронный источник] / Р. Бернс. – Режим доступа: <http://psyberlink.flogiston.ru/internet/bits/burns0.htm> (Дата обращения 05.09.2016 г.)
2. Воронина И.С. Показатели дорожно-транспортной аварийности и деятельности ГИБДД по обеспечению безопасности дорожного движения [Электронный источник] // – Режим доступа: <http://www.gibdd.ru/stat/> (Дата обращения 31.08.2016 г.)
3. Маклаков А. Г. Общая психология [Текст] / А. Г. Маклаков. – Санкт-Петербург: «Питер», 2008. – 583 с.
4. Мерсианова А. П. Оптимальная лабильность как характеристика образовательной среды вуза [Электронный источник] // Вестник КАСУ. – 2005. – №5 – Режим доступа: <http://www.vestnik-kafu.info> (Дата обращения 15.09.2016 г.)
5. Российская Федерация. Законы. О внесении изменения в Правила дорожного движения Российской Федерации [Электронный источник] / постановление от 30 мая 2016 №447. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения 15.09.2016 г.)

**Росолова О.А.**

#### **Структурно-прагматические составляющие коммуникативной ситуации запрета**

*Камчатский государственный университет имени Витуса Беринга  
(Россия, Петропавловск-Камчатский)*

*doi 10.18411/gdsn-28-02-2017-08*

*idsp 000001: gdsn-28-02-2017-08*

Характер ответных речевых действий адресата обуславливает существование различных коммуникативных ситуаций (*далее КС – О.А.Р.*), например, КС благодарности, КС отказа, КС обещания, КС согласия, КС молчания и т.д.В

зависимости от результата речевых действий коммуникантов все коммуникативные ситуации членятся на КС с успешным исходом и КС с неудачным исходом.

Основными компонентами КС являются время, пространство, тема, участники коммуникации с их социальными и личностными характеристиками, а также мотивы и языковые / неязыковые средства общения, используемые для достижения цели общения. Наличие и взаимодействие в акте общения всех этих составляющих обуславливает формирование, развитие и результат КС.

Первичными компонентами КС являются адресант и адресат, имеющие следующие характеристики, как структура, социальный статус, социальная и ситуативная роли, стратегия и тактика, отношения между коммуникантами.

Порождение и восприятие коммуникативного смысла в значительной степени зависит от социальных статусов участников общения. Социальный статус – это формально установленное положение человека в социальной иерархии, включающей права, обязанности и ожидаемое коммуникативное поведение. Статус характеризует человека с точки зрения места, которое он занимает в обществе. Таким образом, КС может характеризоваться как *симметричная* (когда статусы участников общения равны или статусы собеседников не имеют значения) и *асимметричная* (когда статус одного из коммуникантов выше или ниже статуса другого).

Статусно-ролевое общение предполагает, что каждый участник интеракции будет соблюдать речевые нормы, свойственные его положению в социальной иерархии и определяемые характером взаимоотношений с собеседником. Без учета важнейшей особенности – направленности на личность партнера по коммуникации и принятия во внимание его социального статуса – речевая коммуникация в условиях социума несостоятельна.

Каждая ситуация общения характеризуется своей коммуникативной стратегией, т.е. речевым поведением говорящего, направленным на успешную реализацию контакта; сюда включаются такие компоненты, как осознание говорящим ситуации в целом, определение направления развития и характера средств воздействия для достижения цели общения. Стратегия реализуется в коммуникативных тактиках – речевых приемах, позволяющих достичь поставленных целей в конкретной ситуации общения. Выбор стратегии и тактик воздействия зависит в целом от ситуации общения и личных свойств участника коммуникации, осуществляющего этот выбор.

Статусно-ролевые отношения участников речевого контакта позволяют определить КС запрещения как асимметричную, представляющую чаще всего результат несогласованности действий коммуникантов. Причиной рассогласованности являются действия адресата, которые оцениваются адресантом как не соответствующие КС. Следовательно, можно говорить о том, что КС запрещения спровоцирована, т.е. речевые действия запрета носят реактивный характер. Инициативные запреты менее регулярны, это прерогатива предостережения.

Центральными составляющими КС запрета является:

1. *Сфера человеческой деятельности, в которой происходит общение.* Наиболее регулярно речевой акт запрета реализуются в деловой (производственной, административной, учебной) и бытовой (семейной, дружеской) сферах общения. Сферы делового и бытового общения обуславливают выбор коммуникантами языковых средств для реализации интенций запрещения: одни средства преимущественно используются в деловой сфере общения (например, глаголы и глагольные формы лексико-семантической группы запрещения: «запрещается / воспрещается / запрещено / воспрещено»; при этом использование определенных конструкций ведет к тому, что общение приобретает ритуализованный характер), другие – в бытовой сфере (лексема со значением запрещения «нельзя», особенно в ситуации взрослый – ребенок, старший – младший), третьи являются нейтральными и могут быть использованы в любой сфере (инфинитив и императив с оператором отрицания «не»).

Как пример функционирования запрета в официальной сфере можно использовать выдержку из правил поведения в Московском Метрополитене:

*2.11. На территории метрополитена запрещается:*

*2.11.1. Распивать пиво и напитки, изготавливаемые на его основе, алкогольную и спиртосодержащую продукцию, потреблять наркотические средства или психотропные вещества, появляться в состоянии опьянения.*

*2.11.2. Курить.*

*2.11.3. Создавать ситуации, мешающие движению пассажиропотока.*

В данном случае коммуникация массовая, т.к. рассчитана на восприятие различными людьми, объединенными лишь местом. Запрет выражен прямо и реализуется с помощью использования лексемы «запрещается» и инфинитива.

Функционирование запрета в бытовом общении:

*Два детские голоса (Степан Аркадьич узнал голоса Гриши, меньшого мальчика, и Тани, старшей девочки) послышались за дверьми. Они что-то везли и уронили.*

– Я говорила, что на крышу **нельзя сажать пассажиров**, – кричала по-английски девочка, – вот подбирай! (Л. Толстой) – в данной коммуникативной ситуации межличностная коммуникация происходит между коммуникантами, статусы которых не равны, инициатор запрета – старшая девочка, имеющая более высокий статус по возрасту, по жизненному и социальному опыту, адресат запрета – ее младший брат.

*2. Адресант запрещения, его мотив и цель, адресат запрещения.*

Адресант и адресат запрещения в официальной обстановке общения связаны между собой иерархическими отношениями типа «начальник – подчиненный», в неофициальной – типа «старший – младший»; сюда же относится и оппозиция «имеющий моральное право запрещать – не имеющий такого права».

Запрещая что-либо, говорящий призывает адресата к невыполнению названного действия, используя при этом языковые (лексические, морфологические, синтаксические) средства выражения семантики запрета. Также при выражении запрета адресант опирается на экстралингвистические знания партнера по общению (например, на коммуникативную компетенцию), которые необходимы для успешной коммуникации. Причины и мотивы запрета адресату, как правило, не разъясняются, что связано с существенной разницей в социальном статусе общающихся или ситуативной ролью в общении. Адресат обязан исполнить волю говорящего, а в случае отказа на адресата накладываются определенные санкции. Исполнение/неисполнение названного говорящим действия, как правило, преследует интересы говорящего.

Адресант запрещения наделен правом препятствовать адресату в осуществлении некоторого действия, если это действие, по мнению говорящего, не укладывается в рамки норм, принятых в данной социальной среде; отправитель речевого акта запрета располагает властью распоряжаться и корректировать действия собеседника, если они противоречат планам говорящего.

Речевое поведение адресанта направлено на успешную реализацию контакта как в условиях межличностной, так и в условиях массовой коммуникации.

В межличностной коммуникации адресант строго определен, это начальник, взрослый / старший, обладающий знанием / информацией / полномочиями и т.д.

Рассмотрим пример:

*К Остапу быстро вернулись вся его решительность и хладнокровие.*

– Ну, вы, дамский любимец, **стойте здесь и никуда не выходите**. Я через пять минут приду. А вы тут смотрите, кто и что. Чтоб ни один стул не ушел (И. Ильф, Е. Петров) – в данном случае адресант (Остап) находится на позиции лидера, и, следовательно, обладает правом запрещать Воробьянинову отлучаться.

*3. Мотив запрещения – причина, побуждающая адресанта к запрещению.*



Мотивами запрещения служат физические, психические или вербальные действия собеседника, которые, по мнению говорящего, недопустимы в целом или недопустимы в определенной ситуации. Коммуникативная цель говорящего определяется мотивами его речевого поведения.

Цель запрета состоит в попытке говорящего предотвратить, прекратить, приостановить или видоизменить планируемое или совершаемое собеседником действие, при этом говорящий обладает властью для осуществления запрета. Рассмотрим пример:

*Увидев в своей комнате человека, уносящего опечатанный стул, Авессалом Владимирович взмахнул только что выглаженными у портного брюками, подпрыгнул и заклекотал:*

*– Вы с ума сошли! Я протестую! Вы не имеете права! Есть же, наконец, закон! Хотя дуракам он и не писан, но вам, может быть, понаслышке известно, что мебель может стоять еще две недели!.. Я пожалуюсь прокурору!.. Я улочу, наконец!*(И. Ильф, Е. Петров) – в данном контексте адресант выражает протест и запрет в ответ на действия адресанта, который уносит из комнаты стул, при этом адресант ссылается на закон, согласно которому стул должен остаться у него.

#### *4. Любая речевая ситуация рассчитана на определенную модель адресата.*

Адресату принадлежит значительная роль в формировании говорящим текста сообщения. Коммуникативный портрет адресата будет определять развитие ситуации общения в том или ином направлении. Адресат – лицо (или группа лиц), которому предназначается высказывание, исходящее от говорящего, и от которого ожидается реакция на это высказывание.

Изучение адресата как равноправного участника коммуникации привело к формированию множества типологий адресата, при этом лингвистами избираются различные основания для классификации. Адресат может быть:

- диалогическим и монологическим, если за основу классификации берется тип речевой ситуации;
- активным и пассивным (в основе – ситуативная роль адресата);
- единичным (интерперсональным), групповым и массовым по количественному составу;
- устным и письменным по типу речевых взаимодействий между людьми;
- прямым (эксплицитным) и косвенным (имплицитным) по характеру представления и т.д.

И.Д. Чаплыгина выделяет три основных вида адресатов на основе общего критерия участия/неучастия в речевом контакте. Таким образом, в классификации представлены реальный, потенциальный и виртуальный адресаты, каждый из которых имеет свои характеристики [1, 18].

*Реальный адресат*, как правило, диалогический, активный, единичный/массовый, устный/письменный, эксплицитный, прямой, конкретный, фактический участник речевого контакта, например:

*Лишь после того как она была уже готова и на голове у нее было темное покрывало, в домике послышался ее голос:*

*– Если меня кто-нибудь спросит, скажи, что я ушла в гости к Энанте.*

*Послышалось ворчание старой служанки в темноте:*

*– К Энанте? Ох уж эта Энанта! Ведь запретил же муж ходить к ней! Сводница она, твоя Энанта! Вот скажу мужу...*

*– Ну, ну, ну, замолчи, – отозвалась Низа и, как тень, выскользнула из домика. Сандалиши низы простучали по каменным плитам дворика. Служанка с ворчанием закрыла дверь на террасу. Низа покинула свой дом* (М. Булгаков) – в данном случае оба собеседника реальны, активны и являются фактическими участниками устного контакта.

*Потенциальный адресат*, как правило, монологический, пассивный, потенциально возможный, гипотетический, единичный/массовый, устный/письменный, эксплицитный/имплицитный, прямой/косвенный, конкретный/частно-обобщенный, формальный участник речевого контакта. Чаще потенциальный адресат присутствует при коммуникации, относящейся к официально-деловой сфере, например:

*О заградительных надписях можно было бы написать целую книгу, но это в планы авторов сейчас не входит.*

*Надписи эти бывают двух родов: прямые и косвенные.*

*К прямым можно отнести:*

**ВХОД ВОСПРЕЩАЕТСЯ**

**ПОСТОРОННИМИ ЛИЦАМ ВХОД ВОСПРЕЩАЕТСЯ**

**ХОДА НЕТ** (И. Ильф, Е. Петров) – адресат не принимает непосредственного участия в коммуникации, является лишь возможным получателем сообщения.

*Виртуальный адресат*, как правило, монологический, потенциально невозможный, имплицитный, косвенный, формальный, риторический «участник» речевого контакта, который реально не станет получателем сообщения.

Учитывая специфику речевых действий запрета (запрещение непосредственно или опосредованно адресовано, но адресат запрещения в любом случае должен получить переданную ему информацию сразу или спустя какое-то время) в КС запрещения невозможно выделение виртуального адресата.

Исходом коммуникативной ситуации запрещения может быть либо коммуникативный успех, либо коммуникативная неудача и, как следствие коммуникативной неудачи, приостановка или полное прекращение речевого контакта.

КС с успешным исходом предполагает полное совпадение целевого замысла адресанта с действенной реализацией этого замысла адресатом. Рассмотрим пример КС с успешным исходом:

*Анатолий и еще двое подрядились в школе провести заново электропроводку (старая от известки испортилась, облезла). Анатолий проводил как раз в учительской, когда этот маленький попросил:*

*– А один конец вот сюда спустите: здесь будет настольная лампа.*

*– Никаких настольных ламп, – отвечив Анатолий. – Как было, так и будет – по старой ведем.*

*– Старое отменили.*

*– Когда?*

*– В семнадцатом году.*

*Анатолий обиделся.*

*– Слушайте... вы сильно ученый, да?*

*– Так... средне. А что?*

*– А то, что... не надо здесь острить. Ясно? Не надо.*

*– Не буду, – согласился учитель. Взял конец провода, присоединил к общей линии и умело спустил его к столу. И повернул розетку (В. Шукшин) – в данном примере иллюкутивное намерение адресанта (Анатолия) спровоцировано обидой, нанесенной ему адресатом (учителем). РА запрета реализуется с помощью слов «не надо острить», а эффект данного РА заключается в согласии адресата с позицией Анатолия и выражается посредством сращения «не буду» и невербальных действий (взял провод, присоединил его к общей линии).*

*В КС с неудачным исходом целевой замысел адресанта не находит реализации в действиях адресата.*

*И вот тут прорвало начисто, и со всех сторон на сцену пошли женщины. В общем возбужденном говоре, смешках и вздохах послышался мужской голос: «Я не позволю тебе!» – и женский: «Деспот и мещанин, не ломайте мне руку!». Женщины исчезали за занавеской, оставляли там свои платья и выходили в новых (М. Булгаков) –*

в данном случае общение происходит между мужем и женой: муж запрещает выходить на сцену, а жена отвечает ему неподчинением, т.е. происходит столкновение интересов собеседников, при этом жена при ответе также использует речевой акт угрозы («*не ломайте мне руку*»). Речевой акт запрета заключается в попытке адресанта (мужчины) удержать адресата (женщину) словесно и физически, препятствуя ее выходу на сцену.

К *успешному результату* КС запрещения ведет определенная последовательность действий коммуникантов:

- адресат намерен совершить действие физического, психического или вербального характера;
- говорящий допускает, что слушающий намерен совершить действие физического, психического или вербального характера;
- говорящий не хочет, чтобы слушающий совершил действие физического, психического или вербального характера и сообщает ему об этом;
- адресат подчиняется воле говорящего.

– Ага. ***Вот и сделай так, чтобы этих видеокарт и тому подобной мерзости на стульях не валялось.***

– *Ради взгляда прекрасной дамы я готов на любые страдания, – галантно заявляет Сергей (А. Экслер) –* результатом данной КС запрета является коммуникативный успех. Это объясняется тем, что адресат запрета принимает иллюкутивную цель адресанта и готов не нарушать запрет в будущем.

Запрет является самостоятельным семантическим типом побуждения, потому что обладает особыми семантическими, функциональными, прагматическими характеристиками и имеет свой диапазон языковых средств выражения семантики запрета. Семантика запрета подразумевает побуждение собеседника к прекращению, несовершению или видоизменению действия:

1. – *Надо только удивляться, что у нас у всех нет еще расстройства этого нерва, – зловеще заметил старик Кукушкин, глядя на сослуживцев сквозь овальные никелированные очки.*

– ***Не каркайте,*** – сказала Чеважевская. – *Вечно он тоску наводит (И. Ильф, Е. Петров) –* реализовано побуждение собеседника к прекращению действия.

2. *Между тем бревна закрепили, тросы подровняли... сейчас взревет тракторы и произойдет нечто небывалое в деревне – упадет церковь. Люди постарше все крещены в ней, в ней отпевали усопших дедов и прадедов, как небо привыкли видеть каждый день, так и ее...*

*Опять стали раздаваться голоса.*

– *Николай, кто велел-то?*

– *Да сам он!.. вишь, морду воротит, черт.*

– ***Шурыгин, прекрати своевольничать!*** (В. Шукшин) – адресант побуждает адресата не совершать действие.

3. – *Я вот, Леня, не понимаю, – сказал однажды моему отцу папа Арчи. – Ну что у меня, прости господи, за сын? Другие вон с горки катаются, бегают, в прятки играют. А этот красавец сидит – куличики лепит.*

– *Да уж, – поддержал мой папа. – Ну-ка давайте-ка, ребятки, вставайте! Насиделись в песке. Идите с горки кататься. Слышишь, Андрей! Марш отсюда! Хватит тут уже ковыряться, как жук в навозе!* (А. Аствацатуров) – реализовано побуждение адресата к видоизменению действия.

Таким образом, коммуникативная ситуация запрета отражает условия общения, непосредственно влияющие на содержание общения, и индивидуальные характеристики собеседников. КС характеризуется различно: по составу участников, по иллюкутивной цели адресанта, по эффекту коммуникации и т.д. Состав КС подразумевает обязательное наличие адресата и адресанта речевого акта. По составу

участников КС запрета может быть межличностной, групповой или массовой. Адресат КС запрета по участию в коммуникации характеризуется как реальный или потенциальный. Также в зависимости от цели говорящего и характера ответных действий коммуникация может иметь успешный или неуспешный исход. Успешный исход реализуется в случае понимания и принятия адресатом цели адресанта, неуспешный – в случае неприятия.

Результатом КС запрета может быть коммуникативный успех или неудача. Исход КС зависит от специфических особенностей адресата и адресанта (наличия общего фонда знаний у коммуникантов, различия социальных статусов и ролей, принадлежности к одной или разным нациям, психо-эмоциональных и физических характеристик и т.д.), от особенностей ситуации, в которой осуществляется РА запрета.

Результат коммуникативного взаимодействия может соответствовать или не соответствовать иллюкутивному намерению адресанта, поставленной им цели, этот результат можно расценивать как коммуникативный успех или как коммуникативную неудачу. Если результатом общения является коммуникативный успех, то взаимодействие собеседников в ситуации запрета будет успешным или компромиссным, если результатом является коммуникативная неудача, то взаимодействие коммуникантов будет неуспешным или конфликтным.

*Список используемых источников информации*

1. Чаплыгина И.Д. Ты-категория : семантика и структура. – Петропавловск-Камчатский : Изд-во КГПУ, 2003. – 350 с.

**Солтанова Н.Б.**

**Институт физики и математики Академии наук Азербайджана (Азерб.ССР) –  
головная организация по физике Se и Tl в СССР (вторая половина XX века)**

*Институт физики Национальной Академии Наук Азербайджана (НАНА)  
(Азербайджан, Баку)*

*doi 10.18411/gdsn-28-02-2017-09*

*idsp 000001: gdsn-28-02-2017-09*

**Soltanova N.B.**

**Institute of Physics and Mathematics of the Academy of Sciences of Azerbaijan (Azerb. SSR) - the parent organization for physics Se and Tl in the USSR (Second half of the XX century)**

**Abstract**

The article deals with the leading role of the Institute of Physics, Academy of Sciences of the Azerb.SSR on "Physics of selenium and tellurium. Techniques and instrument engineering based on them "throughout the Soviet Union (USSR). Institute of Physics of the Azerbaijan Academy of Sciences. SSR in the world of science has been recognized as a leading scientific institution for the study of the physical properties of GaSe and Se.

Вторая половина XX века .Технический прогресс, широкая применяе-мость полупроводников в промышленности, в технике, в быту уже громко го-ворили в мире о себе. Сильно потребовалось уделение внимания данной пробле ме. Зарубежные ученые по этой теме далеко опережали советскую науку. Од-ним из затруднений для советских ученых была закрытость Советского Союза. Т.е. советским ученым было не так-то уж и легко добраться до зарубежной науч ной информации, литературы, до зарубежных научных новостей. Советским ученым приходилось работать самостоятельно, с нуля, вслепую.

1955 год. В Институте Физики и математики АН Азерб.ССР активизи-руется деятельность доктора физ.-мат. наук, член-корреспондента АН Азерб. ССР Г.Б.Абдуллаева. В годовом плане (1955г.) уже появилась Проблема под его руководством («Полупроводники и их техническое применение»). Г.Б.Абдуллаев был одним из тех, кто ясно видел актуальность проблемы. Его научная интуиция помогла

уловить пульс времени. И будучи энергичным и влюбленным в свою работу, он усердно вступил на научную тропинку, по которой нужно было не идти, а бежать.

Наука и промышленность – это два взаимосвязанных поля деятельности Человечества. Путь науки к промышленному внедрению проходит через фундаментальные исследования, которые порождают многочисленные ветви прикладных научных направлений, а последние, в свою очередь, являются движущими силами развития различных отраслей промышленности. Промышленность, в свою очередь, ставит новые задачи перед наукой. Таким образом, наука и промышленность, как взаимосвязанные звенья одной цепи, способствуют взаимному обновлению и развитию.

В отделе физики – ведущем отделе Института физики и математики АН АзССР – основными проблемами, над которыми работали физики, были физика нефти и физика полупроводников. Эти две проблемы постепенно сменились местами. Первое место уже заняла физика полупроводников.

Методом меченных атомов изучена диффузия примесей брома, железа, селена, ртути, цинка, стронция в селен. Получены результаты, позволяющие выявить физический механизм процессов, приводящих к старению, самозакорачиванию и расформовке селеновых выпрямителей.

Изучено влияние примесей брома и йода на электронные спектры поглощения селена. Исходя из полученных результатов, предложен оптический метод для обнаружения в селене примесей брома, что имеет важное значение для экстренного определения чистоты селена, потребляемого при изготовлении селеновых выпрямителей. Селен постепенно становится центром обсуждений. Было изучено влияние примесей брома и йода на физические свойства селена. В Азербайджанском Государственном университете в 1956г. по инициативе Г.Б. Абдуллаева была открыта кафедра физики полупроводников – это одна из первых кафедр физики полупроводников в Советском Союзе. В 1959г. же открыт самостоятельный физический факультет в АГУ. В 1957 году Г.Б.Абдуллаев назначен директором Института физики и математики АНАзССР. За короткий промежуток времени Институт физики и математики, благодаря работам Г.Б.Абдуллаева и его учеников по получению кристаллов селена, теллура, их сложных соединений, комплексному изучению их физических свойств и созданию новых полупроводниковых преобразователей приобрел авторитет одного из ведущих научных центров Советского Союза.

В 1957 г. Институт физики и математики АНАзССР утвержден головной организацией в СССР научно-технического направления «Физика и техника приборов на основе селена». Полученная репутация была последствием высокого уровня исследований. Институт уже официально приобрел свое научное направление.

Тема о полупроводниках существовала в Азербайджане еще с 30-х годов. Вопросами физики твердого тела занимались проф. С.Н.Усатый (20-е годы), проф. Е.Б.Лопухин, проф. Х.И.Амирханов. Одним из первых, ярких работ было открытие теплового выпрямления (1939 г.). Руководителем-консультантом в этом направлении был сам проф. А.Ф.Иоффе. Резкое взмывание ввысь за короткий промежуток времени – становление Института головной организацией по физике Se в Союзе в истории Института физики и математики АНАзССР – яркий пик. Головная организация по всему Союзу – это не простая заслуга. Это очень ответственная и сложная работа. Г.Б.Абдуллаев – талантливый ученый, чувство вала, видел актуальные проблемы и ветви, которые отходили от проблем, сумел найти подход к решению появившихся вопросов, сумел решить ряд сложных задач. Сильная научная интуиция, большая трудоспособность, научная активность, стремление к поставленной цели были опорой на творческом пути ученого. Он за короткое время стал директором Института физики и математики АНАзССР, сумел собрать вокруг себя талантливых, активных ученых. В Институте появилась живая, энергичная атмосфера. Г.Б.Абдуллаев сам направлял молодых ученых, увлеченных наукой, учиться у ведущих ученых, мастеров. Так назревала, зарождалась научная школа. Школа – это такой мир, в преддверии которого стоишь: полон энергии, умен, талантлив, но не совсем знаешь как всем этим пользоваться, а перешагнув через ворота и пройдя школу, уже выходишь мастером, специалистом – увидев явление, причину ловишь налет. За 1957 г. были получены

ценные результаты. Методом меченных атомов проведено экспериментальное исследование диффузии железа, таллия, сурьмы, ртути, селены, индия, цинка в германие, селене, а также диффузия компонент в полупроводниках  $\text{BiSe}$ ,  $\text{Bi}_2\text{Se}_3$ ,  $\text{Tl}_2\text{Se}_3$ ,  $\text{InSe}$  и в сплавах  $\text{CdSn}$ ,  $\text{CdSn-Tl}$  в зависимости от температуры, электрического поля в степени разрыхленности кристалла. Для всех указанных элементов изучены механизм перемещения атомов в решетке, зависимость коэффициента диффузии от атомного радиуса, установлен экспоненциальный закон зависимости коэффициента диффузии от температуры; найдены значения энергии активации и влияния на него степени чистоты полупроводника. Эти результаты позволили выяснить причину ряда важных явлений, происходящих в селеновых и германиевых выпрямителях.

Исходя из результатов исследований диффузии таллия и индия в селене получены селеновые выпрямители с искусственными слоями, допускающие большое рабочее напряжение и высокую температуру. Синтезированы вещества:  $\text{Tl}_2\text{Se}$ ,  $\text{SnSe}$ ,  $\text{Bi}_2\text{Se}_3$ ,  $\text{BiSe}$ ,  $\text{CdSb}$ ,  $\text{SnSb}$ ,  $\text{InSe}$  и методом меченных атомов изучена в них диффузия компонент.

Было изучено влияние примесей хлора, брома, и йода на электропроводность, термо-э.д.с., теплопроводность и оптические свойства селена.

Было получено влияние металлических примесей ( $\text{Sn}$  и  $\text{Sb}$ ) на теплопроводность селена. Для изготовления образцов сконструирована и изготовлена специальная вакуумная печь с вибрационным устройством.

Был предложен экспериментальный метод для определения поглощения, рентгеновского,  $\gamma$  - и  $\beta$  - лучей в слое вещества, заключенного между плоскими поглотителями. Даны расчетные формулы для вычисления к.п.д. и квантового выхода фотоэлементов, непосредственно превращающих энергию рентгеновского,  $\gamma$  и  $\beta$  - лучей в электрическую.

Выяснено, что электрическая формовка увеличивает в несколько раз фото ток и фото э.д.с. селеновых фотоэлементов и смещает их спектральную чувствительность в область коротких волн.

Исследования велись с большой интенсивностью и на высоком уровне. На ряде полупроводников и полупроводниковых систем испытывались процессы диффузии, упругости насыщенных паров, влияние примесей на фотоэлектрические, оптические и др. свойства.

Исследовано влияние электрической формовки на фотоэлектрическую характеристику селеновых фотоэлементов. Исследовано также влияние термической обработки на фотоэлектрическую характеристику селеновых фотоэлементов.

В конце 50-х годов применение селеновых полупроводниковых приборов возросло весьма значительно. В Институте для очистки сырого  $\text{Se}$  высокой степени была собрана установка, дающая возможность дистиллировать  $\text{Se}$  в вакууме. Исследованы электрические свойства  $\text{Se}$  с чистотой 99,999%.

Велись исследования при низких температурах уже в Криогенном корпусе ИФАНАЗССР.

Расширяются международные связи Института. Проф. Г.Б.Абдуллаев участвует в 1961г. в Совещании по исследованию полупроводников сложного химического состава (США), в 1962 г. - Международном конгрессе по физике полупроводников (Англия), в 1963 г. – в Польше, на Совещании по сложным полупроводникам.

В 1963 г. была завершена работа, выполненная Э.Ю. Салаевым совместно с Физическим институтом АН СССР, в результате которой впервые показана возможность получения в селениде галлия инверсной заселенности и создан полупроводниковый лазер с электронной накачкой.

В 1968 г. Основное внимание было уделено исследованию ряда важных полупроводников типа АIII BV, АIII BVI, АIV халькогенидов меди и серебра, полупроводников сложного химического состава – типа АII B2III C4VI полупроводниковых твердых растворов, антиферромагнитных полупроводников и физических процессов, происходящих в селеновых и кремниевых р-п переходах и соединения АIII BV.

Исследования по разделу «Физики полупроводников» велись по некоторым вопросам теории кинетических явлений и энергетического спектра полупроводников.

Получены температурная и полевая зависимости магнито-сопротивления в квантовом пределе для полупроводников с непараболической зоной.

На основе развитой ранее теории косвенного обмена построена микроскопическая теория появления обменно-связанного дипольного электрического момента и электрического момента, связанного с существованием слабого ферро-магнетизма.

Установлено, что независимо от валентности вводимых примесей, теплопроводность решетки в образцах р-типа больше чем п-типа. Выявлена общность этого факта как для соединений АIII ВVI, так и полупроводников АIV и объяснена взаимодействием между примесями и заряженными вакансиями.

На примере тройных систем Jn-Sb-Te и Ga-Sb-Te показано, что при наличии собственных дефектов политропия примесей элементов группы IV проявляется при их более низких концентрациях. По-видимому, это носит общий характер для всех тройных систем АIII - BV - CVI.

Исследования, проведенные в Институте, позволили выявить новый класс сложных полупроводников, представляющих собой двойные и тройные соединения селена и теллура, оказавшихся перспективными для квантовой электроники, радио и электротехники. Впервые на монокристаллах селенида галлия было получено индуцированное излучение и созданы оптические квантовые генераторы видимого диапазона.

Институт успешно выполнил цикл работ по физике и химии тонких полупроводниковых пленок. Результаты этой работы нашли широкое применение на заводах микроэлектроники МЭП СССР.

Из ЭПР исследований впервые установлено, что Se имеет две характеристические температуры:  $-620 \text{ O K}$ , при которой происходит крошение длинных цепей в короткие и  $-740 \text{ O K}$ , выше которой цепочечная структура селена полностью разрушается.

Впервые получены монокристаллы гексагонального селена с электронной проводимостью ниже  $2000 \text{ K}$ , что является предпосылкой разработки р-п переходов, работающих при низких температурах.

Другое важное направление проблемы «Физика полупроводников» – это исследование энергетического спектра элементарных возбуждений в полупроводниках, их взаимодействий друг с другом. В этом направлении получен ряд интересных результатов.

Теоретические и экспериментальные исследования зонной структуры и явлений переноса в полупроводниковых соединениях АIII BV и АII BVI, а также твердых растворов на их основе позволили определить степень влияния непараболичности зоны проводимости на рассеяние электронов.

Впервые обнаружено появление полос люминесценции в кристалле селенида галлия, легированного оловом, германием и йодом.

Под действием пучка быстрых электронов получены сильные комбинационные излучения в соединениях типа АIII B2VI C4VI ( $\text{Cd Jn}_2 \text{ S}_4$ ,  $\text{Cd Ga}_2 \text{ S}_4$ ,  $\text{Cd Jn}_2 \text{ Se}_4$ ,  $\text{Cd Ga}_2 \text{ Se}_4$ ) и исследованием оптических фотоэлектрических и фотомагнитных свойств интерпретированных в спектрах спонтанного излучения. Большое значение придавалось излучению взаимодействия ультразвука с электронами проводимости полупроводника в связи с возможностью создания УЗ-х генераторов.

Впервые, благодаря научным изысканиям Г.Б.Абдуллаева, электронографически было показано, что механизм выпрямления в фотоэлементах и выпрямителях обусловлен образованием в них гетеро-переходов, вследствие электрической формовки. Исследования физических процессов в селеновых выпрямителях позволили разработать научные основы совершенствований существующих технологий и создание новых высокоэффективных технологий изготовления селеновых диодных структур. Работы Г.Б.Абдуллаева по исследованию селена привели к созданию новых высокоэффективных селеновых преобразователей и десятков устройств на их основе. Эти приборы и устройства по категории качества находились на уровне мировых стандартов. В середине 60-х годов проф. Г.Б.Абдуллаев выдвинул вопрос об изучении новых сложных структурных аналогов анизотропных полупроводников. Группа сотрудников Института физики под руководством Г.Б.Абдуллаева первой в Союзе приступила к получению и всестороннему

систематическому изучению физических особенностей новых к тому времени бинарных полупроводниковых соединений. Была разработана технология получения совершенных монокристаллов типа АIII ВVI, их твердых растворов и сложных аналогов.

С именем Г.Б.Абдуллаева связан цикл фундаментальных работ по исследованию оптических свойств и энергетической структуры полупроводников типа АIII ВVI, который значительно расширил возможности полупроводниковой электроники. Было установлено, что кристаллы селенида галлия по многим параметрам значительно превосходят в настоящее время другие нелинейные кристаллы в ИК-области и являются перспективными для квантовой электроники, нелинейной оптики и создания генераторов с перестраиваемой частотой излучения. Была разработана система оптической связи с применением частотной модуляции лазерного излучения. В приемном устройстве системы связи преобразователем частотно-модулированных сигналов в амплитудно-модулированные служил «Дешифратор» на основе кристалла GaSb.

Исследования физических свойств халькогенидов первой и третьей групп таблицы Менделеева и процессов в диодных структурах на их основе впервые привели к обнаружению управляемых эффектов, поляризационно-зависимых и независимых переключений и памяти.

На основе монокристаллов соединений АIII ВVI был создан практически идеальный бистабильный прибор, в котором высокоомное состояние обладает металлической проводимостью. Созданы многофункциональные переключающие приборы с памятью, управляемые электрическим полем и освещением. В результате изучения халькогенидов первой группы Г.Б.Абдуллаевым с авторами установлено, что эти полупроводниковые кристаллы имеют дефектную кристаллическую структуру, обуславливающую эффект самолегирования. Высокая концентрация носителей тока в этих материалах, сравнительно большая ширина запрещенной зоны, а также высокая температура плавления дали возможность установить, что управляемые эффекты поляризационно-зависимых переключения и памяти основаны на инжекции высокоподвижных ионов меди и серебра. Эти исследования позволили впервые разработать в Институте физики накопитель информации для постоянного запоминающего устройства с электрической перезаписью информации на основе переключателя с долговременной электрической памятью.

В 1969 г. Институт физики АН Азербайджана был повторно утвержден головным в Советском Союзе по теме «Физика селена и теллура. Техника и приборостроение на их основе». Институт физики АН Аз ССР в мировой науке был признан ведущим научным учреждением по исследованию физических свойств GaSe и Se.

На основе комплексного исследования нестационарных электронных процессов в структурах на основе Si, Ge и GaP предложен способ определения основных параметров полупроводникового диода, основанный на измерении напряжения инверсии реактивного сопротивления в прямом направлении. Впервые разработан способ изготовления переключателя на основе n-Si, предложена ячейка памяти с электрической перезаписью и диодная матрица с идентичными параметрами прямого падения напряжения.

В 70-х, 80-х годах академиком Г.Б.Абдуллаевым совместно с сотрудниками предсказано и получено большое число новых более сложных полупроводниковых аналогов АIII ВVI. Исследования фотоэлектрических особенностей монокристаллов новых тройных аналогов АIII ВVI выявили, в частности, перспективность практического применения их в качестве эффективных приемников для видимой и ИК-областей спектра. Особенно эффективными оказались детекторы рентгеновских и нейтронных излучений на их основе. Академиком Г.Б.Абдуллаевым обнаружены явления световой памяти и эффект переключения также в монокристаллах тройных соединений, показана возможность управления этим эффектом при помощи света, а также разработана технология создания чувствительных электрофотографических слоев на основе сложных соединений, позволяющих их многократное использование.

Под руководством академика Г.Б.Абдуллаева и при его непосредственном участии в Институте физики получили значительное развитие исследования в области



низких температур, применение различных резонансных методов, таких как ЭПР, ЯМР, ЯГР, и т.д. Так, впервые в мире, было обнаружено явление ЭПР поглощения в селене. Поэтому, далеко не полному, перечню результатов, полученных Г.Б.Абдуллаевым, можно судить о диапазоне его научных интересов, о глубине исследований, проводимых под его руководством. Открытий и изобретений в тот период в Институте физики АНАзербайджана (Азерб.ССР) было выполнено и получено немало. Потому и Институт был повторно отмечен ведущим, головным Институтом по всему СССР по определенной теме.

*Список используемых источников информации*

1. Солтанова.Н.Б. История развития физики в Азербайджане . Академик Г.Б.Абдуллаев. LAP,Германия , 2014, 270 с
2. Материалы архива НАНА (Отдела сбора и систематизации научного наследия Азербайджана – Фонд 4;5;7;14 )

**Унгуриян Л. М., Беляева О.И., Прилипко Н.А., Вишницкая И.В., Каравелкова Ю.С.  
Асимметрия информации о фармацевтической деятельности в общественно-политической периодике**

*Одесский национальный медицинский университет  
(Украина, Одесса)*

*doi 10.18411/gdsn-28-02-2017-10  
idsp 000001: gdsn-28-02-2017-10*

**Аннотация**

Показано, что авторы публикаций в профессиональной периодике побуждают фармацевтических специалистов к скрытым действиям на пациента, которые в большинстве случаев являются административными правонарушениями. Вследствие этого возникают ситуации морального риска, что приводит к неблагоприятному выбору пациентом лекарственных средств и росту у него транзакционных издержек, в т. ч. дополнительных расходов на терапию лекарственной болезни, вызванной полипрагмазией.

По результатам анализа информации социально-политической периодики выявлено наличие восьми сообщений об изъятии фальсифицированных лекарств в ноябре 2015 г. (Одесса). Установлено, что публикации одержат расхождения в количестве изъятых лекарств и их названиях. При этом объем фальсификата указывали по стоимости, количеству названий и упаковок, в ящиках и тоннах. В публикациях приводился различный перечень изъятых лекарств.

**Ключевые слова:** асимметрия информации, профессиональная и общественно-политическая периодика, фармацевтический специалист, пациент, надлежащая аптечная практика, фальсификация лекарственных средств.

Асимметрия (несовершенство, неполнота, неравенство) информации (АИ) является такой ситуацией, когда одна часть участников рынка владеет информацией, которой не обладает другая их часть. Теорию АИ проработали американские экономисты Дж. Эйкерлоф, М. Спенс и Дж. Стиглиц, которые за это в 2001 г. были награждены Нобелевской премией [2].

АИ, как фактор неустойчивости, оказывает существенное негативное влияние на поведение участников фармацевтического рынка и механизм его функционирования, проявляется в снижении эффективности принятых участниками решений и жизнедеятельности собственно самого фармацевтического рынка.

Профессиональная и общественно-политическая периодика имеет большое влияние на общество, принимает активное участие в формировании индивидуального, массового сознания и конструировании представлений о социальной реальности [9].

Она являются важным регулятором общественного мнения, поскольку любые суждения формируются только в отношении тех явлений и фактов, которые являются информационно доступными сообществу. Собственно с этой точки зрения актуальной является проблема распространения в периодике информации о фармацевтической деятельности, в частности, влияние этой информации на формирование общественного мнения и доверия к аптекам и фармацевтическим работникам. Однако данный вопрос не нашел достаточного освещения с точки зрения АИ.

В силу нарастающей конкуренции на фармацевтическом рынке приоритетными стали задачи коммерческой, а не медико-социальной составляющей в деятельности фармацевтических организаций. Собственно на это направлена деятельность многих бизнес-тренеров, которые через профессиональную периодику основное внимание и не всегда в правовых рамках сосредотачивают на реализации аптекой торговой функции.

Так в одной из публикаций популярного фармацевтического журнала приводится отчет с семинара по увеличению аптечных продаж. В частности, внимание одного из бизнес-тренеров было сосредоточено на ролевом анализе лекарственных средств (ЛС), при котором выделяют ключевые показатели, по его мнению, деятельности провизора - генераторы потока (лидеры продаж в упаковках) и генераторы наличности (лидеры в деньгах) [12].

На одном из примеров, когда посетитель аптеки обращается за Эссенциале форте (генератор потока), рекомендуется дополнительно продать еще и Гепабене (генератор наличности) под предлогом лучшей защиты печени. Однако употребление большим этих двух ЛС, в отличие от приема только Эссенциале форте, не показано при острых воспалительных заболеваниях печени и желчевыводящих путей, острым гепатите и холангите, острых отравлениях различной этиологии, желчнокаменной болезни, обструкции желчевыводящих путей. Оно может привести к проблеме через синергическое проявление побочных реакций ЛС - тошноты, рвоты, диспепсии, изжоги, диареи, повышения диуреза, аллергических реакций, усиление алопеции и вестибулярных нарушений [1].

В этой же публикации приводятся слова тренер-консультанта по ритейлу и мерчандайзинга, который по своему усмотрению определил приоритет аптеки: «Часто фармацевты говорят о том, что аптека - это медицинское учреждение, а не магазин. Такие стереотипы губят продажи. Давайте говорить прямо: аптека - это розничная торговля, и в ней работают те же принципы, что и в любой другой точке продаж».

Однако тренер-консультант злоупотребляет АИ, поскольку, в соответствии с действующим на то время нормативным документом [6], аптека - учреждение здравоохранения, основной задачей которого является обеспечение населения, учреждений здравоохранения и предприятий ЛС путем осуществления розничной торговли. При этом розничная торговля ЛС - это деятельность по приобретению, хранению и продаже готовых ЛС через аптеку и ее структурные подразделения (в т.ч. ЛС, изготовленных в условиях аптеки) непосредственно гражданам для их личного потребления, учреждениям здравоохранения (кроме аптечных заведений), а также предприятиям, учреждениям и организациям без права их дальнейшей перепродажи.

Непосредственно торговлю ЛС могут осуществлять провизоры-специалисты и молодые специалисты с фармацевтическим образованием с соблюдением требований действующего законодательства [7]. Согласно Надлежащей Аптечной Практикой первой задачей фармацевтического специалиста является благополучие пациентов. Главным же в их деятельности является помогать пациентам наилучшим образом применять ЛС. Среди основных функций - предоставление соответствующей информации и консультации пациентов, а также содействие рациональному и

экономическому назначению, а также отпуска ЛС. При этом фармацевтические работники должны предоставлять пациентам достаточно информации о состоянии здоровья, заболевания и лекарства для принятия решения по общему плану лечения. Эта информация должна быть направлена на поддержку соблюдения пациентами лечения и расширения прав и возможностей пациентов

Кроме этого существует четкое распределение ЛС на рецептурные и безрецептурные. Рецептурный ЛС должен отпускаться из аптеки только по рецепту врача и здесь правила магазинной торговли не актуальны [13].

В процессе отпуска безрецептурных ЛС перед осуществлением торговой операции фармацевтический работник должен осуществить фармацевтическую опеку, в частности выяснить следующую информацию [8]:

- у кого возникла проблема (пациент, члены семьи, знакомые - дети или взрослые);
- как давно возникло недомогание и сколько времени длится;
- какие меры приняты перед обращением в аптеку;
- которые ЛС уже приняты для облегчения состояния.

Таким образом, аптека является неотъемлемой частью системы здравоохранения, конечной целью которой является обеспечение пациентов необходимыми ЛС [14].

Учитывая вышесказанное, в дальнейшем нами был проведен контекст-анализ публикаций дайджеста «Рецепты аптечных продаж», который основан в 2011 г. Агентством медицинского маркетинга. Данный журнал сначала позиционировал себя как практическое издание для фармацевтов, а с 2012 г. - как практическое издание для провизоров и фармацевтов.

Уже в первом номере журнала отмечается, что «Отличие аптечных продаж от других заключается в том, что покупатель вообще не должен догадываться, что именно ему продают» [5]. Это несмотря на то, что согласно Этического кодекса фармацевтических работников Украины фармацевт должен предоставлять пациенту всестороннюю и в доступном виде информацию относительно применения, противопоказаний, побочных действий ЛС и ИМН, даже вопреки собственным интересам или коммерческим интересам учреждения [3].

В 31 номере рассматриваемого журнала бизнес-тренер приводит основные стадии развития першостольника [11]. Автор считает, что отпуск конкретного ЛС при обращении за ним посетителя аптеки (первая стадия) не является продажей - «это могут делать аптечные работы, в такой работе нет дополнительных ценностей ни для аптеки, ни для потребителя».

Сложной процедурой является консультирование пациента (вторая стадия), потому что «как минимум нужно знать, от чего помогает та или иная таблетка. Однако, имея профильное образование, это не так уж и трудно».

Третьей стадией является убеждение посетителя провизором собственным опытом, о чем говорилось выше. Четвертой - формирование новой не всегда целесообразной необходимости через удовлетворение существующей потребности.

Таким образом, авторы приведенных выше рекомендаций побуждают провизоров в скрытых действиях на пациента в результате чего возникают ситуации морального риска, что приводит к неблагоприятному выбору пациентом ЛС и рост у него расходов. При этом провизор нарушает правила отпуск рецептурных ЛС, что является административным правонарушением, и как, следствие, наступает ответственность за безрецептурный отпуск лекарственных средств [4].

Далее для установки АИ в общественно-политической периодике нами был проведен анализ сообщений социально-политических газет (СПГ) национального уровня по случаям выявления фальсифицированных ЛС в Украине, которые датировались ноябрем 2016 (м. Одеса). Всего было проанализировано 226 номеров 15 СПГ национального уровня за указанный месяц: Аргументы и факты в Украине, Газета по-украински, Голос Украины, Демократическая Украина, День, Зеркало недели, Еженедельник 2000 Известия в Украине, Комсомольская правда в Украине, Профсоюзные вести, Сегодня, Сельские вести, Украина молодая, Правительственный курьер, Факты и комментарии.

Установлено, что только 7 СПГ поместили сообщение об обнаружении фальсификации ЛС. При этом наблюдается манипулирование информацией, а именно с частичным ее освещением.

На основании анализа публикаций тренингового характера в профессиональных СМИ установлено, что их авторы побуждают провизоров в скрытых действиях на пациента в результате чего возникают ситуации морального риска, что приводит к неблагоприятному выбору пациентом ЛС и рост у него расходов. Указанная АИ объясняется использованием отдельными журналистами СПГ манипулятивной, а не гуманистической программы воздействия на аудиторию через эксплуатацию потребности аудитории в безопасности и сохранении здоровья, а также закрепление в массовом сознании читателей СПГ негативного образа аптечной службы.

#### Список используемых источников информации

1. Государственный реестр лекарственных средств Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.drlz.kiev.ua/>.
2. Довбенко М. Нобелевская премия за разработку теории асимметричной информации / М. Довбенко // Экономика Украины. – 2003. – №10. – С.86–90.
3. Этический кодекс фармацевтических работников Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://nfau.in.ua/?page\\_id=2840](http://nfau.in.ua/?page_id=2840).
4. Кодекс Украины об административных правонарушениях (редакция от 07.07.2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>.
5. Кравец А. Об активниих аптечных продажах / А. Кравец // Рецепты аптечных продаж. – 2011.– №1. – С.20–25.
6. Приказ Государственной инспекции по контролю качества лекарственных средств МЗ Украины № 340 от 21.09.2010 "Об утверждении Лицензионных условий осуществления хозяйственной деятельности по производству лекарственных средств, оптовой, розничной торговли лекарственными средствами" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0968-10>.
7. Приказ МОЗ Украины № 723 від 31.10.2011 «Об утверждении Лицензионных условий осуществления хозяйственной деятельности по производству лекарственных средств, оптовой, розничной торговли лекарственными средствами» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1420-11/page>.
8. Приказ МЗ Украины № 875 от 11.10.2013 «Об утверждении протоколов провизора (фармацевта)» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.apteka.ua/article/267027>.
9. Трепачко Д.Ю. Особенности применения контент-анализа в исследованиях новостных сообщений СМИ /Д.Ю. Трепачко/ Вестник Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт». Политология. Социология. Право: сб. науч. работ. - М.: ИВЦ «Политехника». 2010. – №1 (5) – С. 56-61.
10. Чертков Ю. Правила продаж – что работает в аптеке? / Ю.Чертков // Рецепты аптечных продаж. – 2013. – №9 (21). – С.6–9.
11. Чертков Ю. Скрипты допродажи: мне ний много – решение одно! / Ю.Чертков // Рецепты аптечных продаж. – 2014. – №8 (31). – С.6–12.
12. Чибисова М. Аптечная машина продаж / М. Чибисова // Провизор.– 2010. – № 24. – С. 7–14.
13. Joint FIP/WHO guidelines on good pharmacy practice: standards for quality of pharmacy services from the WHO technical report series, No. 961, 45th report of the WHO Expert Committee on specifications for pharmaceutical preparations © World Health Organization 2011. – 20 p.
14. What is Pharmacy? [tp://www.psnz.org.nz/public/home/careers/intro.aspx](http://www.psnz.org.nz/public/home/careers/intro.aspx).

**Филиппова Т.Я., Благодер Т.П.**

**Стоимость: актуальные аргументы для управления на основе методологических подходов**

*Брянский государственный инженерно-технологический университет  
(Россия, Брянск)*

*doi 10.18411/gdsn-28-02-2017-11*

*idsp 000001: gdsn-28-02-2017-11*

**Filippova T.Y., Blagoder T.P.**

**Cost: the actual arguments to management on the basis of methodological approaches**

**Abstract**

Currently the market value is one of the main indicators of economic efficiency of the facility. Despite the fact that in theoretical studies, this concept is interpreted in different ways, currently there is a fairly well-established practice of estimating market value and generally accepted definition, as embodied in the standards of valuation, and in the Civil code of the Russian Federation.

The complexity of the task of assessing the value of real estate associated with the ambiguity of the positions of specialists of the methodology for determining the market value of the object of study, the diversity and heterogeneity of the structure of the tasks which it is designed, restate

Вопросы управления и принятия решений изучались, анализировались и обсуждались на протяжении многих десятилетий. Каждая новая теория или методика имеет свои преимущества и недостатки. Эти теории можно условно разделить на три группы: традиционные (классическая школа), бихевиористские (неоклассическая школа) и теория системного подхода (современная школа).

Родоначальником традиционной теории является немецкий ученый Макс Вебер, который считал, что для индустриального общества присуща новая форма организации, называемая теорией бюрократии, авторитета и власти.

Продолжателями классической школы были Анри Файоль (начало XX века), который выделил пять ключевых функций эффективного управления - планирование, организация, руководство, координация и контроль; Лютер Гулик расширил основные функции управления, включив в него такие, как подбор персонала, составление отчетности и составление бюджета. Значительным вкладом в становление классической школы являются работы Ф. У. Тейлора, Френка и Лилии Гилберт, Джеймса Д. Муни и А. К. Рейли.

Фредерик Тейлор и его современники фактически признавали, что работа по управлению - это определенная специальность, и что организация в целом выиграет, если каждая группа работников сосредоточена на том, что она делает успешнее всего. Целью классической школы было создание универсальных принципов управления, соблюдение которых приведет организацию к успеху.

Таковыми принципами являются:

- функциональный принцип, который отражает процесс разделения труда, т. е. уровень специализации развивается по мере роста организации. Организация стремится к объединению родственных видов деятельности в единое подразделение (специализированная бригада, участок (цех) и т. д.), т. е. наблюдается горизонтальный рост организации;
- скалярный (линейный) принцип связан с ростом организации по вертикальным связям. При этом выделяются два основных аспекта - принцип единоначалия, в соответствии с которым подчиненный подотчетен только одному начальнику, и принцип строгой иерархии, в соответствии с которым разрывы и пересечения в иерархии нежелательны;
- линейно-штабной принцип определяет основные направления взаимодействия между производственными и вспомогательными (консультант) функциями. Руководящие (линейные) функции положены

по нисходящей вертикальной линии, вспомогательные функции осуществляют специалисты, консультирующие сотрудников;

- принцип нормы управляемости устанавливает оптимальное количество служащих, находящихся под началом одного руководителя.

Главное, что обнаружили исследователи Э. Мэйо, Д. Дж. Фай-шесбергер и Е. Н. Уайтхед, и что положило основу развития бихевиористской (неоклассической) теории, что была выявлена общая тенденция повышения производительности со временем, которая проявлялась независимо от применяемого освещения. Был сделан важный вывод о том, что рабочие откликаются на проявленное к ним внимание и что этот отклик важнее многих деталей условий труда. Еще одним вкладом в развитие неоклассического подхода явилась работа «Функции руководящего персонала», написанная Честером Бернардом в 1938 году, где главная идея состояла в кооперативной системе всех организаций. Задача же управления заключается в том, чтобы создать систему и поддерживать ее в состоянии, которое удовлетворяло бы как организационные, так и человеческие потребности.

Последователи неоклассической школы разрабатывали различные модели частичного участия работников в процессе принятия решений на предприятии, имеющие целью увеличение роста производительности труда за счет повышения заинтересованности работников в своей деятельности.

В России эти принципы нашли отражение в конце 70-х - начале 80-х годов в форме бригадного подряда в строительстве с участием рабочих в определении коэффициента их трудового участия и т. д.

Неоклассическая школа в целом критически относилась к большинству принципов, провозглашенных классическим направлением, полагая, что универсальных норм численности работающих установить невозможно, что оптимальная норма управляемости зависит от способностей конкретных производителей, эффективности организационных связей и производственного контроля, политики которой придерживается организация в отношении степени централизованности принятия решений, а также от результатов ее деятельности.

Современный подход интегрирует и расширяет классические и неоклассические представления, рассматривая организацию в качестве «единого функционирующего организма» на всем этапе ее жизненного цикла.

Рассматривая организацию как систему, которая должна быть устойчивой, с гибкой организационной структурой, ориентированной на стимулирование индивидуальности и творческого потенциала руководящих кадров и сотрудников, можно выделить основные принципы современной теории управления:

- изменения, внесенные в какие-либо составляющие элементы системы, влекут за собой изменения в других ее компонентах;
- любая система после возможных изменений, вызванных внутренними или внешними факторами, стремится найти новую точку равновесия;
- система в целом и каждый ее элемент в отдельности имеют определенные границы своего развития, которые могут быть как полностью открыты (они более чутко реагируют на внешние воздействия), так и полностью закрыты (полностью изолированы от внешних факторов и имеют тенденцию к саморазрушению в долгосрочной перспективе);
- системам присуща определенная иерархия, которая обладает как формальными так и неформальными властными структурами со сложными взаимодействиями.

В настоящее время особого внимания заслуживает стоимостной подход к управлению предприятием.

Стоимость – это общеэкономическое понятие, которое не имеет общепринятого определения.

Существует много видов стоимости: рыночная, ликвидационная, налогооблагаемая, инвестиционная стоимость и др. Однако, в общем, стоимость может быть разделена на две большие категории: стоимость в обмене и стоимость в пользовании.

Стоимость в пользовании (стоимость использования) – стоимость вещи с точки зрения конкретного пользователя, использующего или собирающегося использовать эту вещь определенным образом для удовлетворения собственных потребностей. Она устанавливается одним лицом (пользователем), поэтому является субъективной.

Стоимость в обмене (стоимость обмена) – стоимость, рассматриваемая в связи с отчуждением вещи и проявляющаяся в форме цены при обмене этой вещи на деньги. В определении имеется в виду цена, которая будет преобладать на свободном, открытом и конкурентном рынке на основе равновесия, устанавливаемого факторами предложения и спроса. Поэтому стоимость в обмене является объективной. Она рассматривается как обобщенная характеристика привлекательности вещи как предмета обмена с позиций неопределенного числа ее потенциальных обладателей, в совокупности называемых рынком.

Наиболее ярким примером стоимости в обмене является рыночная стоимость. Следовательно, рыночная стоимость является результатом справедливой сделки, осуществляемой при соблюдении ряда условий: открытости рынка, на котором совершается сделка; конкурентности рынка; типичной мотивации сторон; разумной информированности сторон; достаточного времени, в течение которого объект оценки предлагается на рынке для продажи; использование типичных средств платежа; отсутствие необычных финансовых условий сделки.

Содержание понятия стоимость просматривается в таких характеристиках, как:

- стоимость – мера полезности, способности вещей содействовать благосостоянию или приносить удовлетворение;
- стоимость должна быть адекватной размеру умственных и физических усилий, затраченных на ее создание (существующая сегодня стоимость вещи является мерой затрат, которые необходимо понести для создания точно такой полезной вещи);
- стоимость связывается также с относительной редкостью вещей: для того чтобы можно было говорить о стоимости вещи, потребность в таких вещах должна превышать предложение;
- стоимость, как категория обмена характеризует привлекательность вещи как предмета обмена и, следовательно, ее способность обмениваться на другие вещи или деньги.

На протяжении всей истории развития экономической мысли многие ученые пытались обозначить данную научную категорию. Первое известное исследование стоимости принадлежит Аристотелю. Он был убежден в существовании причин пропорций обмена, имеющих общественный характер.

Четкая формулировка закона стоимости впервые была высказана У.Петти. Он показал, что между величиной полных затрат труда на единицу продукции и средней ее ценой, наблюдаемой на рынке, существует устойчивая зависимость, присущая всем благам, производство, обмен и потребление которых имеют массовый характер [10].

Среди современников А.Смитта к осознанию механизма того, как люди на рынке могут узнать, сколько труда затрачено на производство каждого товара близко подошел Д.Рикардо.

Однако, лишь благодаря работам К.Маркса трудовая теория стоимости, основы которой и были заложены У.Петти, приобрела современный вид и практически не претерпела принципиальных изменений до настоящего времени. Многие положения этой теории получили дальнейшее развитие в трудах таких советских ученых, как В.В.Новожилов [15], В.С.Немчинов [9] и других исследователей.

Включая последнее десятилетие XIX века трудовая теория стоимости была господствующей, пока не вышли работы австрийских экономистов Е. Бем-Баверка и К. Менгера. Они считали, что если даже связь пропорций обмена с затратами труда и существует, то она не всеобщая, и представляет собой лишь частное следствие подлинного закона стоимости, в основе которого лежит субъективная оценка людьми полезности благ.

Позже, в работах А.Курно, А. Маршала и Ф.Эджуорта было дано объяснение процесса рыночного ценообразования. Цена блага, выраженная в деньгах, при прочих

равных условиях устанавливалась на уровне, равном одновременно предельным издержкам его производства и его предельной полезности.

К середине XX века неоклассическая теория стоимости получила новое изложение в терминах выявленных предпочтений, предложенных П. Самуэльсоном [13].

В свою очередь, французским экономистом П.Л. де Буальгильбером рассматривалась проблема функций стоимости, которая, по его мнению, состояла в обеспечении пропорциональности и сбалансированности хозяйства. В последующем Л. Вальрас, впервые представит математическое описание потоков благ и алгоритма принятия решений в конкурентной экономике, основанной на частной собственности.

Благодаря работам Дж. Фон Неймана, а также Г. Данцига и Д. Гейла, которые развили идеи Л. В. Канторовича, сложились теоретические и методологические предпосылки решения вопроса о процессе ценообразования и количественных детерминантах стоимости на уровнях национального и мирового рынков.

Со временем неоклассическая теория цен, интегрировала результаты исследований, таких ученых, как Дж. Кейнс, У. Баумоль, Р. Коуз, Э. Чемберлин и других, однако, целостной теории так создано и не было.

В результате, именно XX век стал переломным для экономистов, с точки зрения осознания стоимости, когда окончательно сформировались три стоимостные теории: трудовая теория стоимости, теория предельной полезности, современная (неоклассическая) теория цен, что отражено на рисунке 1.



Рисунок 1 – Стоимостные теории

Пока не одна из теорий стоимости не получила бесспорного подтверждения.

Сторонники трудовой теории стоимости считали необходимым условием обмена различие потребительных стоимостей обмениваемых товаров, которые качественно разнородны и поэтому количественно несоизмеримы. По их мнению, обмениваемые товары имеют общую основу - трудовые затраты, которые и определяют меновую стоимость.

Анализ теории предельной полезности позволяет выделить связь категорий «стоимость» и «ценность». Прежде всего отметим, что стоимость товара представляет собой частный случай проявления экономической ценности в определенных конкретных условиях. Человечество не может существовать без экономической деятельности, а экономическая деятельность - без экономической ценности как единства цели и средства. В условиях товарного производства экономические ценности принимают форму стоимости. Современная неоклассическая теория объясняет величину цены на изолированном рынке одного или нескольких товаров, экономическую функцию цены - обеспечение конкурентного равновесия на рынке всех товаров.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о ключевом значении понятия стоимость для современной экономической науки. Однако, в связи с многомерностью стоимостной категории не разработана единая теория, которая описывала бы все процессы, связанные с ней.

Вместе с тем, разработанные теории стали основой для возникновения и развития множества прикладных экономических направлений. Развивающаяся сегодня оценочная деятельность в ее научных и практических аспектах может рассматриваться как одно из направлений развития стоимостной теории.

В рамках стоимостного подхода среди основополагающих критериев эффективности управленческой деятельности рассматривают максимизацию рыночной стоимости предприятия.



Как правило, эффективность работы предприятия оценивается на основе таких финансовых показателей, как: чистая прибыль, рентабельность инвестиций и др.

Подавляющее большинство отечественных и зарубежных исследователей, к числу которых относятся Фишер С., Шмалензи Р., Боумен К., Васильев В.В., Завлин П. Н., Ковалев В. В. и др., в качестве основного показателя выделяют размер прибыли. Однако, как отмечали Брейли и Майерс, данный показатель обладает рядом существенных недостатков:

- не отражается величина реального движения денежных средств;
- не учитываются производимые в течение отчетного периода инвестиции, которые требуют вложения денежных средств;
- использование методов учета амортизации, приобретаемых активов и т.д. могут привести к искажению бухгалтерских показателей;
- размер прибыли существенно зависит от вида прибыли (бухгалтерская, налогооблагаемая, чистая и т.д.) и применяемой на предприятии системы бухгалтерского учета;
- показатель прибыли отражает результат деятельности предприятия за прошедший период времени, а не ее перспективные возможности и будущий потенциал [1].

Тем самым, основной недостаток традиционных показателей, таких как выручка, прибыль, производительность и т.д., состоит в том, что у них отсутствуют взаимосвязанные критерии эффективности деятельности предприятия.

Стоимость предприятия выступает наиболее обобщающим показателем. Ни один из других показателей не является столь всеобъемлющим, чем стоимость, т. к. стоимость отражает общий итог и характеризует сумму всех элементов и факторов. Поэтому именно на стоимость важно ориентироваться при управлении предприятием и стремиться к повышению стоимости своего предприятия.

Принципиальное отличие стоимостной модели анализа принимаемых решений от бухгалтерской - учет управленческой гибкости. Управленческая гибкость денежных потоков выражается в необходимости учета в показателе оценки:

- всех рыночных возможностей (потенциальных вложений средств в активы, альтернативных издержек и, соответственно, потенциальных потерь доходов от неиспользуемых возможностей);
- динамики, что выражается в учете возможных изменений (корректировки) стратегии: заморозить проект на некоторый срок, изменить характеристики проекта и т. п., а также в различной ценности денег во времени;
- неопределенности планируемых результатов (причем для разных уровней риска значимость результата разная: чем выше риск, тем выше требования к результату в абсолютном и относительном (процентном) выражении);
- возможности менять решения в зависимости от изменения внешних факторов.

С другой стороны, эта модель имеет ряд ограничений. Увязка инвестиционных и финансовых решений (а также анализа) с понятием требуемой доходности как типичной или нормативной ставки доходности (отдачи) инвестиций по альтернативным вариантам одного классариска накладывает определенные требования на степень развития рынка и поведение инвестора [14].

Причинами, которые способствуют применению стоимостного подхода, выступают:

- динамичность факторов внешней среды и организации деятельности предприятий;
- уровень конкуренции среди предприятий;
- потребность учитывать интересы всех заинтересованных лиц (потребителей, сотрудников, собственников, инвесторов и т.д.).

Управление компанией, ориентированное на повышении ее стоимости (англ. valuebasedmanagement, VBM), уходит своими корнями в экономику Соединенных Штатов Америки, где в 80-е годы XX века стали заметно учащаться случаи так

называемого недружественного поглощения, или «корпоративного рейдерства». Суть VBM состоит в том, что при управлении компанией преследуется цель формирования ее адекватной рыночной стоимости. Соответственно, все усилия при управлении предприятием, должны быть направлены на достижение этой цели [4].

Различают концепции управления стоимостью Раппапорта (SHV – концепция), Штерна-Стюарта (EVA-концепция), Бостонской консультационной группы, что представлено на рисунке 2.

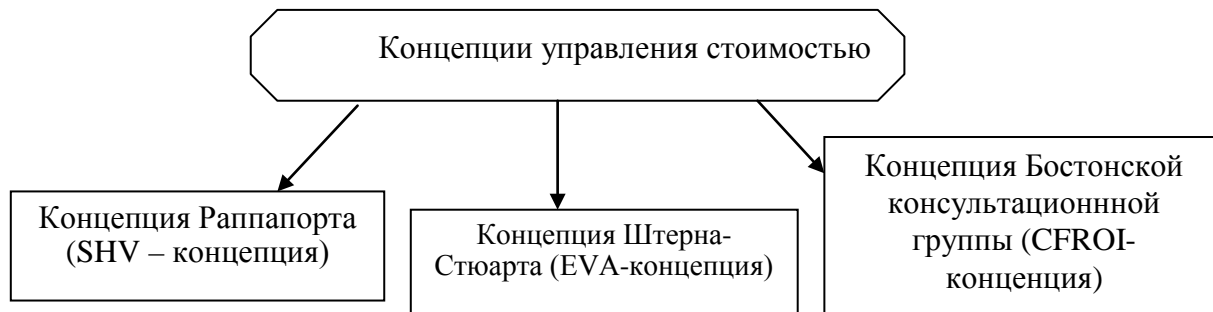


Рисунок 2 - Концепции управления стоимостью [4]

Концепция стоимости для акционера (ShareHolderValue, SHV) была разработана Раппапортом в середине 80-х годов XX столетия. Под стоимостью предприятия согласно ей понимается разность между стоимостью компании и рыночной стоимостью заемного капитала.

Для определения стоимости собственного капитала Раппапорт предлагает использовать модель CAPM (CapitalAssetPricingModel - модель оценки капитальных активов) или модель арбитражных цен (ArbitragePricingTheory - модель арбитражных цен).

Оба подхода помогают инвестору определить уровень требований по размеру рентабельности капитала с учетом систематического риска, под которым подразумевается та часть возможных колебаний будущего прироста стоимости актива, которую нельзя предотвратить посредством диверсификации портфеля. В рамках модели CAPM ожидаемая акционерами рентабельность вложений рассчитывается следующим образом:

$$R_1 = i + [\mu(r_m) - i] \times \beta_1, \quad (1)$$

где:

$R_1$  - ожидаемая рентабельность инвестиции «1»;

$i$  - безрисковая ставка процента;

$\mu(r_m)$  - ожидаемая рентабельность рыночного портфеля;

$\beta_1$  -  $\beta$ -фактор инвестиции «1», то есть, соотношение изменения стоимости инвестиций «1» к изменению рыночного портфеля.

Под чистым денежным потоком в данной концепции подразумевается часть положительного сальдо поступлений / выплат денежных средств, которая распределяется среди владельцев собственного и заемного капитала, то есть не идет на уплату налогов и инвестируется в развитие предприятия.

При расчете стоимости после планового периода (терминальной стоимости или стоимости реверсии) исходят из предпосылки, что предприятие не ликвидируется, а наоборот, продолжает приносить положительные денежные потоки. Тогда терминальная стоимость рассчитывается по формуле:

$$\text{Терминальная стоимость} = \frac{\text{Последний чистый денежный поток}}{\text{Стоимость капитала (ставка дисконтирования)}}.$$

Концепция Штерна-Стюарта (EVA-концепция)- это концепция, интерпретирующая понятие прибыли в экономическом, а не в бухгалтерском смысле слова, то есть с учетом альтернативных издержек. Таким образом, это произведение величины вложенного (инвестированного) капитала на разность между нормой возврата на вложенный капитал и ценой капитала, т. е.

$$EVA = \left( \frac{NOPLAT_t}{\text{инв.капитал}} - WACC \right) \times \text{инвестированный капитал}, \quad (3)$$

где:

WACC – стоимость капитала;

NOPLAT – Net Operating Profit Loses After Taxes (чистая операционная прибыль после уплаты налогов).

Цена капитала, как и в концепции Раппапорта, определяется как средневзвешенная цена собственного и заемного капитала [3].

Концепция Бостонской консультационной группы (CFROI-концепция) базируется на известном из инвестиционного анализа методе внутренней нормы доходности. С помощью данной концепции рассчитывают ставку дисконтирования таким образом, чтобы сумма всех продисконтированных чистых денежных потоков равнялась бы первоначальным инвестиционным выплатам, то есть чистая приведенная стоимость была бы равна нулю. В случае, если реальная ставка дисконтирования превышает внутреннюю норму доходности, проект признается неэффективным.

Для получения CFROI необходимо знать величину брутто денежных потоков, брутто-инвестиции, срок использования активов и величину активов, не подлежащих амортизации. Базис для брутто денежных потоков (BCF) - «очищенная» от инфляции прибыль после уплаты налогов и до уплаты процентов за вычетом амортизации и арендных платежей.

Базис для брутто-инвестиций (BIB) – сумма восстановительной стоимости основных средств, стоимости оборотных средств и капитализированных арендных выплат за вычетом беспроцентных обязательств и стоимости репутации (Goodwill) [4].

Срок использования активов рассчитывается как отношение стоимости приобретения имущества (первоначальных инвестиций) к величине годовой амортизации.

Активы, подлежащие амортизации, складываются из стоимости земли, чистого оборотного капитала и финансовых активов.

Таким образом, CFROI рассчитывается по следующей формуле, как внутренняя норма доходности:

$$-BIB + \sum_{t=1} \frac{BCF_t}{(1 + CFROI)^t} = 0. \quad (4)$$

Полученный таким образом CFROI, можно сравнить с реальной стоимостью капитала [2].

Рассмотрение концепций управления стоимостью позволяет определить, что для всех концепций остается открытой проблема прогнозирования. Также, в подходе Раппапорта сложность представляет также оценка терминальной стоимости в общей

оценке предприятия и одним из важных ее недостатков является зависимость от бухгалтерских показателей.

Знание величины рыночной стоимости дает возможность собственнику объекта усовершенствовать процесс производства, разработать комплекс мероприятий, направленных на увеличение рыночной стоимости имущественного комплекса и бизнеса. В этой ситуации необходимо учитывать тот факт, что специфика бизнеса, как объекта оценки - рассмотрение деятельности, направленной на получение прибыли и осуществляемой на основе функционирования имущественного комплекса организации.

В настоящее время рыночная стоимость является одним из основных показателей, характеризующих экономическую эффективность объекта. Несмотря на то, что в теоретических исследованиях данное понятие трактуется различным образом, в настоящее время существует достаточно устоявшаяся практика оценки рыночной стоимости и общепринятые ее определения, закрепленные как в стандартах оценки, так и в Гражданском кодексе Российской Федерации.

Сложность задачи оценки стоимости объектов недвижимости связана с неоднозначностью позиций специалистов по вопросам методологии определения рыночной стоимости объекта исследования, многообразием и неоднородностью структуры задач, которые она призвана решать [5,6,7,8,11,12]. Это обуславливает целесообразность оценки рыночной стоимости одновременно с позиции трех подходов, сравнительные характеристики которых, применительно к оценке предприятия как имущественного комплекса отражены в таблице 1.

*Таблица 1*

*Сравнительные характеристики методов в рамках подходов к оценке стоимости объектов недвижимости*

Подход и методы	Проблемы	Недостатки	Преимущества
Доходный подход  Метод капитализации доходов	- метод не рекомендуется использовать, когда объект требует значительной реконструкции или же находится в состоянии незавершенного строительства	- применение затруднительно, когда отсутствует информация о рыночных сделках;	- непосредственно отражает рыночную конъюнктуру, так как при его применении анализируется с точки зрения соотношения дохода и стоимости, как правило большое количество сделок с недвижимостью - позволяет оценить объект в случае, когда потоки доходов стабильны длительный период времени, представляют собой значительную положительную величину или потоки доходов возрастают устойчивыми, умеренными темпами

	<p>Метод дисконтированных денежных потоков</p>	<p>- «информационная непрозрачность» рынка недвижимости, прежде всего отсутствие информации по реальным сделкам продажи и аренды объектов недвижимости, эксплуатационным расходам, отсутствие статистической информации по коэффициенту загрузки на каждом сегменте рынка в различных регионах</p>	<p>- более сложен, детален</p>	<p>- позволяет оценить объект, в случае получения от него нестабильных денежных потоков, моделируя характерные черты и поступления - позволяет рассматривать именно денежные потоки, которые не так изменчивы, как прибыль, соотносят приток и отток денежных средств, учитывают такие статьи, как «капиталовложения» и «долговые обязательства», которые не включаются в расчет прибыли, отражают постоянное наличие определенных денежных средств на счетах владельца</p>
Сравнительный подход	<p>Метод сравнения продаж</p>	<p>-наличие развитого рынка недвижимости</p>		<p>-базируется на информации о недавних сделках с аналогичными объектами на рынке и сравнении оцениваемой недвижимости с аналогами</p>
	<p>Оценка на основе соотношения дохода и цены продажи</p>	<p>Валовой рентабельный мультипликатор</p>	<p>- оцениваемая собственность должна находиться на таком рынке, на котором происходят регулярные продажи и покупки конкурентоспособных объектов на основе приносимых ими валовых доходов - метод считается недостаточно чувствительным к разнице в рисках или в нормах возврата капитала между сопоставимыми объектами - метод предполагает узкий разброс значений коэффициентов недоиспользования и расходов для всех объектов (нечувствителен к возможным различиям в чистых операционных</p>	<p>- в полной мере не учитывает разницу в рисках или нормах возврата капитала между объектом оценки и его сопоставимым аналогом - не учитывает также вполне вероятную разницу в чистых операционных доходах сопоставимых объектов</p>

			доходах)		
		Общий коэффициент капитализации	- чтобы определить общий коэффициент капитализации по рыночным данным, оценщик должен отобрать аналогичные недавно проданные объекты, характеризующиеся потоками доходов, сходными риском и продолжительности с потоком доходов от объекта оценки.	- может применяться только в условиях развитого и активного рынка недвижимости	- позволяет оценщику использовать прямую капитализацию с тем, чтобы конвертировать прогнозируемый чистый операционный доход в оценку рыночной стоимости
	Затратный подход		- во многих случаях подход в оценке недвижимости не отражает рыночную стоимость, так как затраты инвестора не всегда создают рыночную стоимость из-за разницы в издержках на воссоздание сопоставимых объектов, и, напротив создаваемая стоимость не всегда бывает адекватной понесенным затратам, что касается прежде всего объектов доходной недвижимости	- трудоемкость процесса оценки	- пригодность для более или менее достоверной оценки недвижимости на малоактивных рынках - опора на сметно-нормативную базу воспринимается руководителями организации с большим доверием, чем результаты исследований рынка и экспертные заключения оценщика - данный подход используется: когда оцениваются новые и недавно построенные объекты; когда необходим анализ наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка; когда необходимо технико-экономическое обоснование нового строительства; для оценки объектов незавершенного строительства; для оценки в целях выделения объектов налогообложения (здание, земельный участок); для оценки в целях страхования; для переоценки основных фондов предприятий

Таким образом, использование стоимостного подхода связано с осознанием полезности использования аппарата оценки и оцениваемой стоимости в анализе эффективности хозяйствования на объекте оценки и в принятии решений по его развитию.

Тем самым, с нашей точки зрения, несмотря на существующие недостатки и сдерживающие факторы существующих концепций стоимости, применение стоимостного подхода имеет ряд преимуществ перед альтернативными методиками управления недвижимостью.

Они заключаются в следующем:

- во-первых, повышение стоимости становится главной целью деятельности организации, для достижения которой становится

возможным объединение усилий всех контрагентов и, соответственно, учет их интересов;

- во-вторых, стоимостной подход позволяет выделить ключевые факторы стоимости (т. е. те самые 20% показателей, которые, согласно «принципу Парето», определяют 80% стоимости компании) и на их основе создать систему управления предприятием;
- в-третьих, стоимостной подход требует постоянного осуществления мониторинга принимаемых управленческих решений, что повышает их эффективность;
- в-четвертых, стоимостной подход позволяет оптимально сочетать долгосрочные и краткосрочные цели

#### Список используемых источников информации

1. Архипов, А.И. Экономика. Учебник / под ред. Архипова А.И., Нестеренко А.Н., Большакова А.К., – М.: Экономика, 1998, 16 с.
2. Алещенко, В.В. Теоретико-методологические вопросы конкурентоспособности экономической системы// Маркетинг в России и за рубежом №1, 2005г., с. 53-58.
3. Буянов, В.П. Управление рисками (рискология) / В.П. Буянов, Кирсанов К.А., Михайлов Л.А. – М.: Экзамен, 2002. – 384 с.
4. Волков, А.С. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности / А. С. Волков, М. П. Куликов, А. В. Марченко. – Москва: Вершина, 2007. – 304 с. – ил., табл.
1. 5. Оценка бизнеса: учеб. [для вузов] / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 736 с.: ил.
5. Оценка недвижимости: Учебник / Под ред. А.Г.Грязновой, М.А.Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 496 с.: ил.
6. Оценка рыночной стоимости недвижимости. / Под ред. В.Н.Зарубина В. М. Рутгайзера. Серия «Оценочная деятельность». Учебное и практическое пособие. – М.: Дело, 1998. – 384 с.
7. Мищенко, В.Я. Экономические методы управления имущественным комплексом: Учеб. пособие / В.Я.Мищенко, Н.И.Трухина, О.К.Мещерякова - Воронеж, гос. арх.-строит.ун-т.- Воронеж, 2003.- 114с.
8. Немчинов, В.С. Общественная стоимость и плановая цена/ В.С. Немчинов - Избр. произв. – М.: Наука, 1970. – 496 с.
9. Пети, У. Экономические и статистические работы / У.Петти, пер. с англ. – М.: Соцэпгиз, 1940 г. - 182 с
10. Симионова, Н.Е. Методы оценки имущества: бизнес, недвижимость, земля, машины, оборудование и транспортные средства / Н.Е. Симионова. – Ростов н/Д: Феникс, 2006.- 312 с.
11. Сычева, Г.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса)/ Г.И. Сычева, Е.Б. Колбачев, В.А. Сычев, серия «Учебники и учебные пособия». – Ростов н/Д: «Феникс», 2003. – 384 с.
12. Samuelson, P. A. Foundations of Economic Analysis. – London, England: Harvard University Press, 1983 – P. 219-321
13. Теплова, Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий / Т.В. Теплова. – Москва: Вершина, 2007. – 272 с.: ил.
14. Шмулевич, Т.В. Конкурентоспособность предприятий в переходной экономике (на материалах целлюлозно-бумажной промышленности): диссертация на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05. / Т.В. Шмулевич - СПб, 1998. -19 с.: ил.. - Библиогр.: автореф. с. 19 (6 назв.)

Scientific publication

**Global science. Development and novelty**

The collection of scientific papers of the materials V International scientific  
conference " Global science. Development and novelty "  
28 february 2017



**SPLN 001-000001-0111-YY**

Signed print 25.06.2017. Circulation 400 copies.

Format.60x841/16.

Paper, offset. Printing operative.

Printed by SIC "LJournal"

Editor Chief: Ivanov Vladislav