

Научно-исследовательский
центр «Иннова»



АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ НАУКИ И ПРАКТИКИ

Сборник научных трудов по материалам
VI Международной научно-практической конференции,
5 марта 2019 года, г.-к. Анапа

Анапа
2019

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89

ББК 94.3 + 72.4: 72.5

А43

Редакционная коллегия:

Бондаренко С.В., к.э.н., профессор (Краснодар), **Дегтярев Г.В.**, д.т.н., профессор (Краснодар), **Хилько Н.А.**, д.э.н., доцент (Новороссийск), **Ожерельева Н.Р.**, к.э.н., доцент (Анапа), **Сайда С.К.**, к.т.н., доцент (Анапа), **Климов С.В.** к.п.н., доцент (Пермь), **Михайлов В.И.** к.ю.н., доцент (Москва).

А43 **Актуальные вопросы науки и практики.** Сборник научных трудов по материалам VI Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 5 марта 2019 г.). [Электронный ресурс]. – Анапа: ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО (Научно-исследовательский центр «Иннова»), 2019. - 42 с.

ISBN 978-5-95283-068-4

В настоящем издании представлены материалы VI Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы науки и практики», состоявшейся 5 марта 2019 года в г.-к. Анапа. Материалы конференции посвящены актуальным проблемам науки, общества и образования. Рассматриваются теоретические и методологические вопросы в социальных, гуманитарных и естественных науках.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, аспирантов, всех, кто интересуется достижениями современной науки.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Информация об опубликованных статьях размещена на платформе научной электронной библиотеки (eLIBRARY.ru). Договор № 2341-12/2017К от 27.12.2017 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.innova-science.ru.

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89
ББК 94.3 + 72.4: 72.5**ISBN 978-5-95283-068-4**

© Коллектив авторов, 2019.
© ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(Научно-исследовательский центр «Иннова»), 2019.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Островских Татьяна Илларионовна

Воронков Павел Вадимович 4

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Шамаева Алия Тулегеновна

Смагулова Жанна Баглановна 8

КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Тетюхина Елизавета Петровна 13

УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Тетюхина Елизавета Петровна 18

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Тетюхина Елизавета Петровна 24

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКО-КАВКАЗСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ИСТОРИОГРАФИИ

Аббасова Заира Мирзеахмедовна

Султанбеков Рабадан Магомедович 30

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

УЛУЧШЕНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ПОМОЩЬЮ СИЛОВОЙ ТРЕНИРОВКИ

Гиоргобиани Наталья Мерабовна, Игушкина Анна Витальевна 38

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Островских Татьяна Илларионовна

кандидат экономических наук, доцент

Воронков Павел Вадимович

студент 3 курса

Саяно-Шушенский филиал Сибирского Федерального университета

г. Саяногорск

***Аннотация:** главной экономической задачей является выбор наиболее эффективного варианта распределения факторов производства в целях решения проблемы ограниченности ресурсов и безграничности человеческих потребностей.*

The main economic task is to select the most effective options for the allocation of factors of production in order to tackle the problem of limited resources and the infinity of human needs.

***Ключевые слова:** экономика; ресурсы; производство; эффективность; развитие.*

***Keywords:** economics; resources; production; efficiency; development.*

Экономика – это система производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг. Также экономика – это наука, изучающая способы наиболее эффективного использования имеющихся ограниченных ресурсов. Основой экономики является промышленное производство. Без производства не может быть ни торговли, ни обмена, ни потребления. Для производства продукции

необходимы природные, производственные и трудовые ресурсы. В связи с тем, что ресурсы ограничены, их нужно использовать с максимальной эффективностью. Это означает, что при минимальном расходовании соответствующих ресурсов должен быть получен максимальный результат. Для приобретения необходимых ресурсов нужны денежные средства, которые могут быть либо собственными, либо заемными.

Экономическая наука занимается вопросами функционирования и закономерностями развития хозяйственных систем. В современном мире большинство экономических систем действуют в условиях рынка. Для него характерны свобода субъектов, соотношение предложения и спроса, стремление каждого агента к достижению личной выгоды. Так же и на макроэкономическом уровне, который характеризуется максимизацией собственных доходов и удовлетворение своих потребностей [1].

Экономические тенденции обычно выражены ростом и развитием. Экономическое развитие представляет собой качественные структурные изменения в хозяйственных системах, которые оказывают воздействие на все сферы жизни общества – политическую, социальную, научную, культурную и другие. Между развитием и ростом экономики существует принципиальная разница. Развитие предполагает качественные структурные изменения во всех сферах человеческой жизни. Рост определяется увеличением количественных совокупных показателей экономической деятельности. По уровню развития все страны делят на развитые, развивающиеся и слаборазвитые страны. Они различаются по объемам производства, качеству используемых технологических новшеств, ведущей области деятельности и так далее.

Развитые страны представляют количественное меньшинство, но играют значимую роль в мировой экономике, производя большую часть доходов. Ознакомившись с современными экономическими тенденциями, стоит перейти к проблемам, с которыми столкнулся прогресс в области экономики [3].

В экономике, особенно в рамках рыночных отношений, существует ряд

фундаментальных проблем, решение которых на различных этапах вносит качественные изменения в работу всей национальной хозяйственной системы.

Любая национальная экономика испытывает следующие три основные проблемы:

1. Что производить? – Здесь решается вопрос о товарах и услугах, которые будут востребованы на рынке.

2. Как производить? – Рассматривается перечень имеющихся технологий и ресурсов, способных обеспечить необходимый объем выпуска. Производственная функция в данном случае зависит от капитала, трудовых и природных ресурсов.

3. Для кого производить? – Поднимается вопрос распределения готовой продукции и услуг между потребителями. Распределение может быть на основе уравнивания, количества приложенного труда, а также ресурсного вклада в производство.

Для каждой проблемы вырабатываются свои пути решения. Важной задачей является проблема международного сотрудничества при сохранении паритетных отношений между странами. Так, для преодоления глубоких разногласий между развивающимися и развитыми странами существует три пути решения:

1. Либеральный подход заключается в постепенном переходе развивающихся стран к рыночным отношениям, путем приватизации, либерализации отраслей и так далее.

2. Борьба с монополиями на мировом рынке позволит развивающимся странам занять свою нишу, участвовать в международных отношениях.

3. Структурный подход предполагает повсеместное внедрение рыночных отношений, при этом необходимо модифицировать принципы организации международного взаимодействия.

Основной целью экономической науки является поиск методов удовлетворения спроса в рамках ограниченности ресурсов. То есть, рассматривается взаимодействие общества и природы, где встает вопрос о конечности ресурсов и

состоянии экологии. Вполне очевидно, что у населения планеты нет иного выбора, кроме как совместными усилиями создать новый тип глобального хозяйства, ликвидировать угрозу войн, гибели миллионов людей от голода и уничтожения животворной природной среды [1, с. 374].

Проблемы в мире и в отдельных странах можно решать за счет экономического развития, внедрения научных и технических новинок, способных привести к структурным изменениям и оказать положительное воздействие на совокупные хозяйственные показатели.

В настоящее время большинство государств мира проводят более или менее открытую экономическую политику. Открывая свои экономические системы для сотрудничества с другими странами, правительства государств наряду со стремлениями к обеспечению внутриэкономического равновесия должны стремиться и к внешнеэкономическому равновесию [2, с. 558].

Развитие экономики любой страны развитой, развивающейся или слабо-развитой зависит от того какой путь выбрали в решении возникающих экономических проблем, мир экономики настолько хрупок, что любое неверное решение или действие может повлечь за собой серьезные последствия. Национальные валюты могут обесцениться, продукт потерять спрос на него, из этого следует, что без экономически развитых международных отношений не может быть ни торговли, ни обмена, ни потребления.

Список литературы

1. Борисов, Е. Ф. Экономика: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Е. Ф. Борисов. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 399 с.
2. Шимко, П. Д. Экономика: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / П. Д. Шимко. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 605 с.
3. Справочник – Проблемы экономического развития [Электронный

ресурс]

https://spravochnick.ru/ekonomika/ponyatie_ekonomicheskogo_razvitiya/problemy_ekonomicheskogo_razvitiya. – (Дата обращения 16.02.19)

УДК 338.46

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Шамаева Алия Тулегеновна

учитель специальных дисциплин

Кызылординский колледж услуг и сервиса, г. Кызылорда, Казахстан

Смагулова Жанна Баглановна

магистр экономики, старший преподаватель

Кызылординский государственный университет, г. Кызылорда, Казахстан

***Аннотация:** в статье рассмотрены этапы развития маркетинга в Казахстане. Приведена характеристика маркетинга в республике на этапе становления (1990-2000 г.) и на этапе развития (2000 – по настоящее время). Описаны внутренние и внешние факторы, определяющие развитие маркетинга в Казахстане.*

***Abstract:** the article describes the stages of marketing development in Kazakhstan. The characteristic of marketing in the Republic at the stage of formation (1990-2000) and at the stage of development (2000 – present) is given. Internal and external factors that determine the development of marketing in Kazakhstan are described.*

***Ключевые слова:** отдел маркетинга; реклама; предпринимательство; услуги; японский менеджмент.*

***Keywords:** marketing department; \advertising; entrepreneurship; services; Japanese management.*

Процесс формирования и развития рыночных отношений в Республике Казахстан сопровождался усилением конкурентной борьбы между хозяйствующими субъектами, постоянным изменением внешней и внутренней маркетинговой среды, что требовало совершенствования предпринимательской и маркетинговой деятельности по созданию, распределению и потреблению товаров и услуг. Поэтому интерес к маркетингу как философии и инструментарию предпринимательства значительно возрос [1].

Развитие маркетинга в Казахстане можно проследить как процесс, состоящий из двух этапов. Первый этап - 1990-2000 годы - период становления маркетинга, когда были созданы отделы маркетинга вместо бывших отделов сбыта или снабжения, в функциях превалировал сбыт и реклама, задачи и функции отдела маркетинга не были четко определены, объемы бюджета были минимальными, численность отдела была незначительной. В эти годы были созданы агентство «Бриф», коммерческие фирмы «Бутя», «Акцепт», торговый дом «Зангар», АО «Казкоммерцбанк», касательно промышленности: «Рахат», «Беккер и К», «Алматинский чай» и т. д. Для данного периода характерны коммерческая и сбытовая деятельность большинства предприятий, роль маркетинга была вспомогательной, в общей сложности исследования проводились своими силами, стратегическое планирование находилось на стадии развития.

Второй этап - начало 2000 года - по сегодня - период развития маркетинга. Многие фирмы начали формировать службы и департаменты маркетинга, где были определены их функции и задачи, использованы технологии маркетинга была введена должность директора по маркетингу. То есть начинается период развития, для которого характерна маркетинговая ориентация большинства отечественных предприятий. В связи обострением конкуренции на рынке появилась необходимость использования маркетинговых инструментов, но на некоторых предприятиях до сих пор не созданы службы маркетинга, на некоторых произошла простая смена названия отдела. На первоначальном этапе развития рынка наиболее привлекательным элементом комплекса маркетинга, не требующим

больших затрат и позволяющим получить немедленный эффект, являлась цена. А в коммерческих и финансовых структурах популярным инструментом маркетинга выступала реклама.

Маркетинг как система управления большинства предприятий характерен для компаний, принявших маркетинговую концепцию – это иностранные компании, совместные предприятия (СП) и рыночно-ориентированные предприятия, куда можно отнести и некоторые казахстанские предприятия, такие как «Рахат», «Фуд Мастер», «Асем-Ай», «Бахус» и др.

Родоначальником маркетинга является США, и все другие страны используют американский опыт маркетинга, внося свои коррективы в методы его осуществления. Японские бизнесмены рассматривают присущую американцам целям - обеспечение прибыльности и превышение дохода - в долгосрочном плане. Главное для японской фирмы – укрепление ее позиции в конкурентной борьбе. Поэтому основными показателями маркетинга для японских фирм являются объем продаж и доля рынка, а определяющим пунктом их рыночной стратегии - новизна и качество товара, и низкая его себестоимость. Японский опыт управления маркетингом для казахстанской экономики является ценным. Японский менеджмент признан наиболее эффективным во всем мире и сформировался под влиянием американского с учетом национальных особенностей. Основанный на философии коллективизма, системе пожизненного найма, преданности своей фирме, японский менеджмент является и основой развития системы маркетинга. Но нужно не забывать о том, что Казахстан находится на стыке двух цивилизаций Запада и Востока. Поэтому необходимо использовать все самое ценное из американского и японского опыта маркетинга и по возможности использовать. Такой выбор окажет влияние на процесс подготовки и формирование мировоззрения будущих специалистов [2].

Отечественный микро маркетинг находится на этапе развития. Одновременно следует выработать и национальную концепцию маркетинга, это может быть повышение качества и конкурентоспособности отечественной продукции,

что соответствует принятым стратегическим целям и задачам Казахстана. В Казахстане сектор услуг формируется интенсивно, появляются новые их виды, среди которых наибольшее развитие получили торгово-посреднические, информационно-консалтинговые, гостиничные, банковские, страховые, пенсионные и другие виды услуг социального характера. Перспективы услуг в экономике Казахстана связаны с дальнейшим развитием малого и среднего бизнеса, совместным предпринимательством в сфере общественного питания, гостиничного хозяйства, туризма и т.д. Одной из сфер услуг в Казахстане, где активно применялись методы и принципы маркетинга, явилась система банковского обслуживания. Так, в АО «Банк Туран Алем», «Казкоммерцбанке» функционируют отделы маркетинга и рекламы, которые занимаются изучением рынка банковских услуг, деятельности конкурентов, спроса на их продукцию и услуги по кредитному, депозитному, расчетно-кассовому обслуживанию и др. В данном случае в их маркетинговой деятельности функции по осуществлению рекламы, имеют имиджевую направленность [2].

В Казахстане развитие маркетинга проявляется в некоммерческой сфере. Основная особенность маркетинга некоммерческих организаций состоит в том, что они не всегда ставят цели получения прибыли. В республике наиболее развитой формой некоммерческого маркетинга выступает маркетинг, осуществляемый методами PR. Наиболее типичные примеры некоммерческого маркетинга - библиотечный, театральный и спортивный.

Существуют внутренние и внешние факторы, определяющие развитие маркетинга в Казахстане. К внешним факторам, способствующим развитию маркетинга относятся: развитые рыночные и конкурентные отношения, протекционистские меры государства по защите отечественных производителей, условия рынка покупателя, популяризация продукции отечественных производителей. К внутренним факторам, способствующим развитию маркетинга, относятся: принятие концепции маркетинга как идеи, существенное увеличение затрат на маркетинг, создание информационной системы маркетинга, повышение

квалификации и переподготовки специалистов. К внешним факторам, сдерживающим развитие маркетинга, относятся непоследовательность экономических реформ, незащищенность отечественных производителей, невысокий уровень развития инфраструктуры маркетинга, недостаточность информационной базы и отсутствие методических материалов. К внутренним факторам, сдерживающим развитие маркетинга, относятся недальновидность и профессиональная неподготовленность руководителей, недостаточность затрат на маркетинг, слабая информационная база маркетинга, нехватка специалистов и их низкий профессионализм. Первоначально принципы, элементы маркетинга были внедрены в коммерческих структурах, торговле, сельском хозяйстве, финансово-банковской сфере. Позже он начал развиваться на промышленных предприятиях, в сфере услуг, в некоммерческой деятельности. Схемы и формы организации маркетинга в разных компаниях могут быть различными, но они основываются на его общих функциях - проведение маркетинговых исследований, изучение и состояние спроса, организация товарной, сбытовой, ценовой и коммуникационной деятельности, планирование и контроле маркетинга. На каждом предприятии существует своя специфика его организации [2].

Список литературы

1. Д.Ш. Жансеитов Развитие маркетинга в Казахстане. – Журнал Вестник КазНПУ. – 2011 URL: <https://articlekz.com/article/10838> (Дата обращения: 25.01.2019)
2. Момынова С. Развитие маркетинга в Казахстанею – 2014г. URL: <https://repository.almau.edu.kz/xmlui/bitstream/handle/123456789/636/Momynova.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Дата обращения: 25.01.2019)
3. Котлер, Ф. Основы маркетинга. 5-е европейское изд / Ф. Котлер, А. Гари. - М.: Вильямс, 2015. - 752 с.
4. Романов, А.А. Маркетинговые коммуникации: Учебник / А.А. Романов, И.М. Синяева, В.А. Поляков. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. - 384 с.

УДК 336

**КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ
ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА****Тетюхина Елизавета Петровна**

студентка учетно-финансового факультета

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет

имени И. Т. Трубилина», город Краснодар

***Аннотация:** В статье рассмотрен корреляционно-регрессионный анализ влияния факторов на уровень производительности труда на примере торговой организации.*

The article describes a correlation-regression analysis of the influence of factors on the level of labor productivity on the example of a trade organization.

***Ключевые слова:** анализ, уровень производительности труда, факторы, корреляционный анализ, регрессия, фондообеспеченность, фондовооруженность.*

***Keywords:** analysis, level of labor productivity, factors, correlation analysis, regression, capital supply, capital-labor ratio.*

Статистика позволяет адекватно оценивать складывающуюся ситуацию и выявлять тенденции, принимать оперативные и стратегические решения. В условиях современной рыночной экономики статистическая информация стала важным инструментом борьбы и выживания на рынке. Поэтому пакеты статистического анализа данных являются настольным рабочим инструментом специалистов любого уровня [1]. А для специалиста в области управления и экономики знание статистических методов обработки информации и современных

компьютерных технологий, которые позволят автоматизировать громоздкие расчеты, абсолютно необходимы.

С помощью программы MS Excel по той же совокупности сельскохозяйственных организаций выполним корреляционно-регрессионный анализ влияния факторов на выручку в расчете на одного работника. Для этого по каждому хозяйству подготовим исходную информацию по следующим признакам:

Y – выручка на одного работника (т.е. по сути – среднегодовая производительность труда), тыс. руб./чел.;

X_1 – фондообеспеченность (стоимость основных средств на 1 га сельскохозяйственных угодий), тыс. руб./га;

X_2 – фондовооруженность (стоимость основных средств на одного работника), тыс. руб./чел.;

X_3 – среднегодовая оплата труда одного работника, тыс. руб.

Исходные данные для регрессионного анализа записываем в MS Excel. В Пакете анализа выбираем инструменты «Описательная статистика», «Регрессия», «Корреляция» и заполняем параметры диалогового окна. В результате были рассчитаны обобщающие характеристики по каждому признаку. Результаты расчетов оформили в таблице 1 и 2.

Таблица 1 – Результаты корреляционного анализа, 2015 г.

Признак	Среднее значение	Среднее квадратическое отклонение	Парные коэффициенты корреляции	Коэффициенты вариации, %
	\bar{x}_i, \bar{y}	σ_{xi}, σ_y	$r_{xi y}$	V_{xi}, V_y
Y – выручка на одного работника, тыс. руб.	1625,692	554,262	1	34,1
X_1 – фондообеспеченность, тыс. руб./га	59,043	26,274	0,161	44,5
X_2 – фондовооруженность, тыс. руб./чел.	1713,703	703,622	0,356	41,1
X_3 – среднегодовая оплата труда одного работника, тыс. руб.	248,448	34,297	0,397	13,8

По данным таблицы, мы видим, что по совокупности 30

сельскохозяйственных организаций в 2015 г. средняя выручка на одного работника составила 1625,692 тыс. руб., среднее значение фондообеспеченности составило 59,043 тыс. руб./га., среднее значение фондовооруженности составило 1713,703 тыс. руб./чел., и в среднем среднегодовая оплата труда составила 248,448 тыс. руб.

В среднем между 30 сельскохозяйственными организациями выручка на одного работника колеблется в границах от 1071,43 до 2179,954 тыс. руб., в среднем значение фондообеспеченности колебалось от 32,769 до 85,317 тыс. руб./га. значение фондовооруженности находится в границах от 1010,081 до 2417,325 тыс. руб./чел., среднегодовая оплата труда одного работника в среднем по 30 организациям находится в границах от 214,151 до 282,745 тыс. руб.

Из данных таблицы мы видим, что связь между выручкой на одного работника и фондообеспеченностью прямая слабая, связь между выручкой на одного работника и фондовооруженностью прямая средняя, связь между выручкой и среднегодовой оплатой труда одного работника прямая средняя.

Коэффициенты вариации по выручке на одного работника, фондовооруженности, фондообеспеченности свидетельствуют о значительной колеблемости по 30 сельскохозяйственным организациям, т.к. больше 33,3%, а коэффициент вариации по среднегодовой оплате труда на одного работника, наоборот, свидетельствует о незначительной колеблемости по совокупности организаций, т.к. составил 13,8 %, что меньше 33,3 %.

Найдем коэффициенты эластичности по формуле 1:

$$\varepsilon_i = v_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}} \quad (1)$$

$$\varepsilon_{x1} = -1,013 \frac{59,043}{1625,692} = -0,368$$

$$\varepsilon_{x2} = 0,232 \frac{1713,703}{1625,692} = 0,245$$

$$\varepsilon_{x3} = 4,988 \frac{248,448}{1625,692} = 0,762$$

Таблица 2 – Результаты регрессионного анализа, 2015 г.

Признак	Коэффициенты регрессии	Коэффициенты эластичности, %	β - коэффициенты
	b_i	ε_i	β_i
Свободный член уравнения регрессии	48,073	-	-
X_1 – фондообеспеченность, тыс. руб./га	-1,013	-0,368	-0,368
X_2 – фондовооруженность, тыс. руб./чел.	0,232	0,245	0,245
X_3 – среднегодовая оплата труда одного работника, тыс. руб.	4,988	0,762	0,309
R - множественный коэффициент корреляции	0,469		

Найдем β - коэффициенты по формуле 2:

$$\beta_i = b_i \frac{\sigma_{xi}}{\sigma_y} \quad (2)$$

$$\beta_{x1} = -1,013 \frac{26,274}{554,262} = -0,048$$

$$\beta_{x2} = 0,232 \frac{703,622}{554,262} = 0,295$$

$$\beta_{x3} = 4,988 \frac{34,297}{554,262} = 0,309$$

Найдем коэффициент детерминации:

$$D = R^2 = 0,469^2 = 0,220$$

Коэффициенты множественной регрессии показывают, что в 2015 г. при уменьшении фондообеспеченности на 1 тыс. руб./га., выручка на одного работника в среднем уменьшится на 1013 руб., при увеличении фондовооруженности на 1 тыс. руб./чел. выручка на одного работника увеличится на 232 руб., при увеличении среднегодовой оплаты труда на одного работника на 1 тыс. руб. выручка на одного работника увеличится на 4988 руб.

Коэффициенты эластичности показывают, что при уменьшении фондообеспеченности на 1 %, выручка на одного работника уменьшится на 0,368 %, при увеличении фондовооруженности на 1 %, выручка на одного работника

увеличится на 0,245 %, при увеличении среднегодовой оплаты труда одного работника на 1 %, выручка на одного работника увеличится на 0,762 %.

По абсолютной величине β - коэффициентов, можно сделать вывод об относительной силе влияния факторов на изменение резульативного признака. Видно, что на выручку на одного работника большее влияние оказывает фондообеспеченность и меньшее фондовооруженность. Множественный коэффициент показывает, что связь между выручкой на одного работника и факторными признаками (X_1, X_2, X_3), включенными в математический модель, прямая средняя. Величина коэффициента детерминации составила 22 % это означает, что 22 % - вариации выручки на одного работника объясняется факторными признаками (X_1, X_2, X_3), включёнными в математический модель, а 78 % объясняется другими факторами, не включенными в математическую модель и не рассматриваемые нами.

Список литературы

1. Ефимова, М. Р. Общая теория статистики: Учебник / М. Р. Ефимова, Е. В. Петрова, В. Н. Румянцев и др. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 416 с. Ковалев В.В. Анализ баланса, или как понимать баланс. 3-е изд., перераб. и доп. / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2014. – 783 с.
2. Косолапова, М. В. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин., О. Е. Качкова. – М.: КноРус, 2016. – 360 с.
3. Кундиус, В. А. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие / В. А. Кундиус. – М.: Кнорус, 2014. – 540 с.
4. Ляховецкий, А. М. Прикладные системные исследования. Часть 1. Системный анализ: постепенная формализация моделей оценки ресурсного обеспечения сельскохозяйственных предприятий: монография / А. М. Ляховецкий, А. Е. Сенникова; под ред. И. А. Кацко, А. М. Ляховецкого. – Краснодар: КубГАУ, 2012. – 170 с.

УДК 336

УЧЕТ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ**Тетюхина Елизавета Петровна**

студентка учетно-финансового факультета

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет

имени И. Т. Трубилина», город Краснодар

***Аннотация:** Изучен бухгалтерский учет расчетов с покупателями и заказчиками на примере торговой организации, выявлены ошибки в ведении учета расчетов с покупателями и заказчиками.*

The accounting of settlements with customers and customers was studied on the example of a trade organization, errors were detected in the accounting of settlements with customers and customers.

***Ключевые слова:** бухгалтерский учет, покупатели и заказчики, учет расчетов, дебиторская задолженность.*

***Keywords:** accounting, buyers and customers, accounting calculations, receivables.*

Учет расчетов с покупателями и заказчиками является важнейшим фактором при разработке экономически обоснованных цен, определении прибыли и исчислении налогов, а также оценки эффективности технологических, организационных и экономических мероприятий по развитию и совершенствованию производственно-экономической деятельности в ООО «Промстрой-Юг».

Учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Промстрой-Юг» ведется на активно-пассивном синтетическом счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». На этом счете отражается дебиторская задолженность

покупателей и заказчиков за реализованные (отгруженные) им, но еще не оплаченные товары.

Рассмотрим схему счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в таблице 1.

Таблица 1 – Схема счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Дебет счета	Кредит счета
Сальдо начальное – задолженность покупателей за предоставленные товары, работы и услуги	Сальдо начальное – задолженность покупателям за полученные авансы за товары, работы и услуги
1. Возникновение задолженности покупателей и заказчиков 2. Зачет аванса, поступившего от покупателей и заказчиков	1. Погашение задолженности покупателями и заказчиками 2. Получение аванса от покупателей и заказчиков
Сальдо конечное – задолженность покупателей за предоставленные товары, работы и услуги	Сальдо конечное – задолженность покупателям за полученные авансы за товары, работы и услуги

Счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» корреспондирует со счетами:

– по дебету: 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы»;

– по кредиту: 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» [2].

При поступлении денежных средств, сумм выручки счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» кредитуется в корреспонденции со счетами учета денежных средств, расчетов на суммы поступивших платежей.

При реализации товаров, работ и услуг и возврате авансов (предоплат) счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» дебетуется в корреспонденции со счетами 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы» на суммы, на которые предъявлены расчетные документы [4].

Стоит отметить, что списанная дебиторская задолженность не считается аннулированной. Она должна отражаться на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение 5 лет с

момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Промстрой-Юг» ведется в регистрах аналитического и синтетического учета.

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету, а при расчетах в порядке плановых платежей - по каждому покупателю и заказчику [4]. При этом построение аналитического учета должно обеспечивать возможность получения необходимых данных по:

- покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам; авансам полученным;
- векселям, срок поступления денежных средств по которым не наступил; векселям, дисконтированным (учтенным) в банках.

Синтетический учет формирования бухгалтерских записей по учету расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Промстрой-Юг» представлен в виде схемы итоговых учетных записей по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» за 2016 г. в таблице 1.

По данным главной книги ООО «Промстрой-Юг» за 2016 г., на начало периода сальдо по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», составило 128000 руб., дебетовый оборот по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» составил 98025400 руб., кредитовый оборот составил 98031400 руб., на конец периода сальдо по дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» составило – 122000 руб.

Рассмотрим порядок отражения в учете хозяйственных операций по учету расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Промстрой-Юг» за 2016 г.:

1. Произведен возврат покупателям с расчетного счета сумм излишне полученных авансов:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» 101400 руб.
 Кредит счета 51 «Расчетные счета» 101400 руб.

Таблица 1 – Итоговые учетные записи по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в ООО «Промстрой-Юг», 2016 г.

Дебет			Кредит		
С кредита счетов	Содержание факта хозяйственной жизни	Сумма, руб.	Содержание факта хозяйственной жизни	Сумма, руб.	В дебет счетов
Остаток на 01.01.2016 г.		128000			
51	Произведен возврат покупателям с расчетного счета сумм излишне полученных авансов	101400	Поступили денежные средства в кассу за проданную продукцию	439600	50
52	Произведен возврат покупателям с валютного счета сумм излишне полученных авансов	66300	Поступили денежные средства на расчетный счет за проданную продукцию	95422000	51
62	Отражен зачет ранее полученных авансов	381000	Поступили денежные средства на валютный счет за экспортированную продукцию	1204500	52
76	Отгружены товары покупателю по договору комиссии	259700	Произведен взаимозачет с поставщиками по товарообменным операциям	143300	60
90	Отражена выручка за проданную продукцию	97217000	Зачтены ранее полученные авансы	381000	62
			Отражен зачет задолженности по договору коммерческого кредита	134000	66
			Дебиторская задолженность по отгруженной продукции отнесена на виновные лица	47000	73
			Отражен перевод долга покупателя по договору цессии	128000	76
			Отражена отрицательная курсовая разница	132000	91
X	Оборот за 2016 г.	98025400	Оборот за 2016 г.	98031400	X
	Остаток на 31.12.2016 г.	122000			

2. Произведен возврат покупателям с валютного счета сумм излишне полученных авансов:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» 66300 руб.

Кредит счета 52 «Валютные счета»	66300 руб.
3. Отражен зачет ранее полученных авансов:	
Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	381000 руб.
Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	381000 руб.
4. Отгружены товары покупателю по договору комиссии:	
Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	259700 руб.
Кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	259700 руб.
5. Отражена выручка за проданную продукцию:	
Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	97217000 руб.
Кредит счета 90 «Продажи»	97217000 руб.
6. Поступили денежные средства в кассу за проданную продукцию:	
Дебет счета 50 «Касса»	439600 руб.
Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	439600 руб.
7. Поступили денежные средства на расчетный счет за проданную продукцию:	
Дебет счета 51 «Расчетные счета»	95422000 руб.
Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	95422000 руб.
8. Поступили денежные средства на валютный счет за экспортированную продукцию:	
Дебет счета 52 «Валютные счета»	1204500 руб.
Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	1204500 руб.
9. Произведен взаимозачет с поставщиками по товарообменным операциям:	
Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	143300 руб.
Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	143300 руб.
10. Зачтены ранее полученные авансы:	
Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	381000 руб.
Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	381000 руб.

11. Отражен зачет задолженности по договору коммерческого кредита:

Дебет счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»	134000 руб.
Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	134000 руб.

12. Дебиторская задолженность по отгруженной продукции отнесена на виновные лица:

Дебет счета 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»	47000 руб.
Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	47000 руб.

13. Отражен перевод долга покупателя по договору цессии:

Дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	128000 руб.
Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	128000 руб.

14. Отражена отрицательная курсовая разница:

Дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы»	132000 руб.
Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	132000 руб.

При рассмотрении учета хозяйственных операций по расчетам с покупателями и заказчиками за 2016 г., в ООО «Промстрой-Юг» выявлено следующее:

- отсутствие детализации бухгалтерских счетов по субсчетам;
- не создается резерв по сомнительным долгам;
- учет расчетов по авансам полученным, не ведется.

Для устранения выявленных недостатков, предлагается для детализации синтетического учета по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» открыть дополнительные субсчета:

- субсчет 1 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- субсчет 2 «Расчеты по авансам полученным».

Список литературы

1. Бородина В. В. Документирование в бухгалтерском учете: учебное пособие./ В. В. Бородина - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА - М, 2011. – 304 с.
2. Бариленко В. И. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. изд. 4 - е перераб./ под общ. ред. В. И. Бариленко.- М.: КНОРУС, 2015.- 234 с.

3. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: учебник. – 4-е изд., доп. и перераб./ М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 416 с.

4. Гиляровская Л. Т., Экономический анализ – под ред. Л. Т.Гиляровской, Москва, ЮНИТИ – 2014 г.

5. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности: учебник изд. 5 - е доп. и перераб. / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2012 г. - 368 с.

УДК 336

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Тетюхина Елизавета Петровна

студентка учетно-финансового факультета

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет

имени И. Т. Трубилина», город Краснодар

Аннотация: В статье рассмотрено совершенствование бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками на примере торговой организации. Выявлены основные недостатки в ведении бухгалтерского учета, и внесены предложения по устранению выявленных недостатков.

The article discusses the improvement of accounting calculations with customers and customers on the example of a trade organization. The main deficiencies in accounting have been identified, and suggestions have been made to eliminate the identified deficiencies.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, покупатели и заказчики,

организация бухгалтерского учета, учет расчетов, дебиторская задолженность.

Keywords: *accounting, buyers and customers, organization of accounting, accounting of calculations, receivables.*

В ходе исследования установлено, что бухгалтерский учет ООО «Промстрой-Юг» в целом организован правильно в соответствии с Федеральным Законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ и Положением по бухгалтерскому учету и отчетности в РФ.

Несмотря на то, что система бухгалтерского учета в Обществе оценивается положительно, организация бухгалтерского учета имеет ряд недостатков, для устранения которых необходимо внести рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета в организации.

При изучении бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Промстрой-Юг» были выявлены следующие ошибки и недостатки в методике ведения учета:

- в организации нет четкого разделения бухгалтерского учета на финансовый и управленческий учет, что является отрицательным моментом при формировании и определении себестоимости услуг;
- в счет-фактуре № 10089958 от 20.03.2016 г. отсутствует наименование и адрес грузополучателя;
- в счет-фактуре № 10089973 от 16.02.2016 г. отсутствует подпись главного бухгалтера;
- отсутствует подпись руководителя ОАО «Нива Кубани» на акте оказанных услуг по разработке проектной части цеха № 3 от 25.08.2016 г. № 64;
- при проведении взаимозачета отсутствовал акт сверки между сторонами взаимозачета ООО «Промстрой-Юг» и Торговый дом ООО «Пирамида»;
- отсутствие детализации бухгалтерских счетов по субсчетам;
- не создается резерв по сомнительным долгам;

- учет расчетов по авансам полученным, не ведется;
- в организации работы бухгалтерской службы ООО «Промстрой-Юг» является некоторая расплывчатость функций отдельных ее работников, которые недавно были зачислены в штат сотрудников бухгалтерии и не были ознакомлены с должностной инструкцией. Это приводит к различным нарушениям в производстве учетного процесса, сложностям оценки трудового вклада каждого работника, проблемам взаимозаменяемости сотрудников;
- в учетной политике не содержится информация о том, использует организация или нет первичные документы, разработанные самостоятельно для тех финансово-хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов;
- не разработано положение о бухгалтерии;
- в учетной политике не раскрыта информация о составе и форме бухгалтерской отчетности, используемой в организации, о сроках составления и представления отчетов;
- автоматизированная обработка данных бухгалтерского учета организована в программе 1С: Предприятие 8.2, которая имеет недостатки в сводном учете.

Одним из важных условий достижения высокого уровня системы ведения бухгалтерского учета на предприятии является не только его правильная организация, но и дальнейшее постоянное совершенствование с учетом всех изменений и нововведений, происходящих в экономике страны [2].

В ООО «Промстрой-Юг» бухгалтерский учет ведется в соответствии с законодательством, согласно установленным правилам и нормам, но для совершенствования учета и устранения выявленных недостатков главному бухгалтеру необходимо:

1. Составить памятку с описанием последовательных действий бухгалтера по оформлению взаимозачетных операций.
2. Для совершенствования бухгалтерского учета в ООО «Промстрой-Юг»

необходимо организовать отдел, занимающийся конкретно вопросами управленческого учета и принятием управленческих решений, что обеспечит своевременность и достоверность информации о себестоимости оказываемых услуг. Так как одной из важнейших задач управленческого учета является формирование себестоимости оказанных услуг, т.е. выражение в денежной форме затрат на ее производство и реализацию, следовательно, управленческий учет позволяет более детально проследить за правильностью определения себестоимости каждого вида продукции и услуги и распределения ее по потребителям.

3. В ООО «Промстрой-Юг» взаимозачетные операции оформлялись либо актами, либо соглашениями о зачете взаимных требований, хотя оформление зачета взаимных требований заявлением одной из сторон является более быстрым. Заявление одной из сторон составляется после сверки взаимных задолженностей. Акт сверки расчетов оформляется сторонами в произвольной форме с указанием всех обязательных реквизитов, необходимых при составлении первичных документов.

4. Для эффективного контроля над дебиторской задолженностью организации необходимо распределить функции исполнителей при работе с клиентами, показывающие степень ответственности каждого сотрудника в процессе управления дебиторской задолженностью. Кроме того, важно, чтобы функции исполнителей при работе с клиентом не дублировались. В противном случае возникает несогласованность действий между отделами, приводящая к снижению эффективности деятельности. Поэтому необходимо не только четко распределять функции между подразделениями, но и ясно описать их действия на всех этапах работы с проблемным клиентом.

5. Для улучшения эффективности учетного процесса в ООО «Промстрой-Юг» необходимо ознакомить с должностными инструкциями каждого бухгалтера. Также необходимо предусмотреть меры ответственности за несвоевременное отражение хозяйственных операций и ошибки, совершаемые в учете, необходимо организовать обучение работы в компьютерной программе для того что

бы каждый бухгалтер мог полностью использовать все возможности программы.

6. В учетной политике необходимо раскрыть информацию о составе и форме бухгалтерской отчетности, используемой в организации, о сроках составления и предоставления отчетов.

7. Также необходимо в учетной политике раскрыть информацию о том, использует организация или нет первичные документы, разработанные самостоятельно для тех финансово-хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов.

8. Необходимо разработать положение о бухгалтерии, в котором следует указать место бухгалтерской службы в системе управления организацией, полномочия главного бухгалтера, структуру бухгалтерии, выполняемые ею функции с распределением участков работы, утвержденное приказом руководителя.

9. Необходимо формировать резерв по сомнительным долгам в целях уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

10. Для устранения недостатков программного продукта, установленного в бухгалтерии ООО «Промстрой-Юг» необходимо внедрить «1С: Предприятие 8.3». Этот программный продукт предназначен для комплексной автоматизации организации.

11. ООО «Промстрой-Юг» ведет документооборот традиционным способом. Для того чтобы сократить затраты как материальные, так и временные необходимо внедрить электронный документооборот «1С-Такском» – совместной разработки фирмы «1С» и старейшего оператора электронной отчетности компании «Такском».

Автоматизация учетных процессов ООО «Промстрой-Юг» является объективной необходимостью и представляет собой дальнейшее совершенствование организации и формы бухгалтерского учета на базе новейших технических средств [4].

Таким образом, внедрение предложенных мероприятий по теме исследования позволит улучшить организацию бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками в ООО «Промстрой-Юг».

Список литературы

1. Гиляровская Л. Т., Экономический анализ – под ред. Л. Т.Гиляровской, Москва, ЮНИТИ – 2014 г.
2. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности: учебник изд. 5 - е доп. и перераб. / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. - М.: Издательство «Дело и Сервис», 2012 г. - 368 с.
3. Зонова А. В., Бачуринская И. Н., Горячих С. П. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие./ А. В. Зонова, И. Н. Бачуринская, С. П. Горячих. Стандарт третьего поколения. - СПб.: Питер, 2011 - 480 с.
4. Ковалёв А. И., Привалов В. П. Анализ финансового состояния предприятия./ А. И. Ковалев, В. П. Привалов – М.: Центр экономики и маркетинга, 2014. – 208 с.
5. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: Учебник - изд.2-е, перераб. и доп./ Н. П. Кондраков - М.: ИНФРА - М, 2011. - 720 с.
6. Лытнева Н. А. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / под общ. ред. Н. А. Лытневой. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА - М, 2012. - 656 с.
7. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Э. А. Маркарьян. - М.: КноРус, 2014. - 550 с.

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 323.1.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКО-КАВКАЗСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ИСТОРИОГРАФИИ

Аббасова Заира Мирзеахмедовна

магистрант 2 года обучения исторического факультета

Султанбеков Рабадан Магомедович

кандидат исторических наук, доцент кафедры истории

ДГПУ

***Аннотация:** в статье предпринята попытка анализа современного состояния исследования проблемы российско-кавказских отношений в отечественной историографии. Применение различных методов и подходов отечественными исследователями, позволило выявить общее и особенное в развитии русско-кавказских отношений. Автор отмечает, что есть необходимость выработки единого подхода, единой модели изучения российско-кавказских отношений.*

***Ключевые слова:** Кавказ, Россия, имперский подход, национально-освободительный, геополитический подход, российскость, взаимоотношения.*

***Abstract:** the article attempts to analyze the current state of the study of the problem of Russian-Caucasian relations in Russian historiography. The use of various methods and approaches by domestic researchers allowed to reveal the General and special in the development of Russian-Caucasian relations. The author notes that there is a need to develop a common approach, a single model for the study of Russian-Caucasian relations.*

Key words: *Caucasus, Russia, the Imperial approach of the national liberation, the geopolitical approach, the Russian, and relationships.*

Тема интеграции народов Северного Кавказа в состав Российской империи всегда политизирована, несмотря на это в официальной историографии существует три подхода.

Первый можно условно обозначить как «имперский». Он представлен трудами как дореволюционных, так и современных историков. Начало ему положил курс лекций генерала Д.И. Романовского. Его ключевыми понятиями являются «усмирение Кавказа» и «колонизация» (в смысле освоение территории) [1]. После революции 1917 г. сторонники русской имперской традиции оказались в Западной Европе и США. Из эмигрантских работ следует выделить учебник Н. Рязановского «История России», выдержавшей пять переизданий [2]. Сторонники этого направления представлены в англоязычной «Современной энциклопедии по русской и советской истории» вышедшей в 1970 г. под редакцией Дж. Л. Висжинского.

В России это направление представлено ныне работами М.М. Блиева и его школы. В 1994 г. вышла книга М. Блиева и В.В. Дегоева «Кавказская война» [3] в которой имперская научная традиция сочетается с ориенталистским подходом. В подобном духе написана монография М.М. Блиева «Россия и горцы Большого Кавказа на пути к цивилизации» [4]. Ключевыми тезисами этого подхода являются указания на «горское хищничество» и «религиозный фанатизм», "набеговая система", которые раскручивали маховик Кавказской войны. В рамках этого подхода подчеркивается «благотворная», «цивилизующая» роль России на Кавказе. Подавляющее большинство северокавказских и российских историков отрицательно отнеслись к новым концептуальным подходам в трактовке русско-кавказских отношений, предпринятых М. Блиевым, В.В. Дегоева, на рубеже XX - XXI вв. Что положило начало острой научной полемике, достаточно аргументированной, но и зачастую носящей идеологизированный, и политизированный

характер.

В 2001 году вышел в свет сборник статей В.В. Дегоева [5], где представлены результаты многолетних размышлений и исследований ученого. Особую ценность этой работе придает то, что это почти первая в отечественной историографии попытка проанализировать повседневную жизнь горцев и русских солдат, т. е. взглянуть на проблему русско-кавказских отношений не с позиции постоянных военных конфликтов, а на хозяйственно-бытовом уровне.

Заметным явлением в историографии российско-кавказских отношений стал выход книги Я.А. Гордина «Кавказ, земля, кровь» [6] в которой показано как на практике реализовался некий имперский комплекс идей, как эти имперские идеи трансформировались в соответствии с обстановкой и внешними вызовами

Второй подход можно назвать «национально-освободительным». Она основана на противопоставлении «завоевания» и «сопротивления». В его основе взгляд на сопротивление горцев как на справедливую «антифеодальную» и «антиколониальную» борьбу за независимость. Здесь на первом плане «жестокая политика царизма», проводившаяся «российскими колонизаторами» [7]. В советское время (конец 20-30 гг. и после 1956 г.) «завоевателями» выступали отделенные от народа антропоморфный «царизм» и «империализм» [8]. В этой традиции можно найти ключевые понятия, взятые из имперского направления, но поставленные в иную систему координат. Представление о советской трактовке «колонизации» на Северном Кавказе может дать отрывок из труда известного историка российско-кавказских отношений А.В. Фадеева: «...всякое колониационное движение вызывается не какими-либо идейными побуждениями или свойствами национального характера, а экономическими потребностями общественных классов и социальными условиями их существования. При этом государство поощряет те формы и направления колониационного процесса, которые выгодны в данный момент господствующему классу» [9].

В конце XX – начале XXI века в рамках данного подхода сформировались

две историографические традиции, выдвинувшие разные трактовки российско-горского взаимодействия. Представители первой концепции М.М. Блиев [10], В.Б. Виноградов, С.Л. Дударев, Ю.Ю. Клычников [11] считают "что "экспансионизм" горцев вынуждал Российскую империю предпринимать колонизаторские ответные действия, но и в то же время, по их мнению, "не завоевывала Россия Кавказ, а отвоевывала его совместно с кавказскими народами у Персии и Турции, господствовавших в тот период в регионе..." [12]. Полемизирующая сторона (Р.М. Магомедов, Х.Х. Рамазанов, В.Г. Гаджиев, В.К. Дзамихов, Ш.А. Гапуров) подчеркивает, что "превалирование военных, насильственных методов в проведении колониальной экспансии на Северном Кавказе в целом началось с последней трети XVIII в. Значение этих методов усиливалось по мере роста военного могущества России, ослабления ее противников в Европе и Азии [13].

В этой связи, нужно сказать, что все они являются северокавказскими исследователями и на наш взгляд в контексте исследуемой проблемы, в первую очередь надо признать факт состоявшейся истории, и считать недопустимым при выяснении объективных и субъективных причин, применение аргументов политизированных и эмоциональных.

Существование этих историографических традиций образует на сегодняшний день настолько замкнутое пространство, что дальнейшее нормальное развитие исторических исследований в этом направлении сильно затруднено, поскольку заиклено в постоянно повторяющихся дискуссиях. Анализ комплекса проблемных вопросов Кавказской войны, и их интерпретации современными отечественными кавказоведами, приводит нас к выводу, что «российские» и «северокавказские» подходы должны не опровергать, а дополнять друг друга.

Немало сторонников этого направления имеется среди зарубежных кавказоведов. Это Лесли Бланч «Сабли рая», наиболее часто цитирующийся национальными историками, переведенной и опубликованной в Махачкале [14]. В этом же русле написана и книга израильского историка Моше Гаммера «Мусульманское сопротивление царизму: Шамиль и покорение Чечни и Дагестана» [15].

Третий подход к проблеме вхождения Северного Кавказа в состав Российской империи можно назвать «геополитическим». Ее основе лежит убежденность в изначально присутствии России стремлением расширяться и поработать присоединенные территории. Геополитическая школа берет начало в публицистике Д. Уркварта. Его газету «Portfolio» (с 1835 г.) западные историки признают его «органом русофобских устремлений». Именно у Уркварта встречается образ Кавказа только как «щита», прикрывающего Персию и Турцию (и Британскую Индию) от русского наступления [16]. Классическим трудом этого направления считается вышедшая в начале XX в. работа Дж. Бэдли «Завоевание Россией Кавказа» [17]. Наиболее обстоятельная опора этой школы находится в «Обществе исследований Центральной Азии» в издаваемом журнале *Central Asian Survey*. Самый известный сборник «Наступление России на мусульманский мир». Самоназвание сборника отражает основы видения происходивших в регионе процессов. Примером данного подхода может служить и фундаментальная работа В.В. Дегоева [18]. Кавказ в геополитике – тема популярная и в зарубежной историографии. Выделим работу французского историка Э. Осли [19].

В последнее десятилетие в научный оборот вошло новое исследовательское направление, которое в период своего становления получило наименование «российскости» [20]. В контексте этой концепции проблематика, связанная с процессом анализа российско-кавказских отношений, соперничеством Российской и Османской империй в регионе, представляется важным этапом истории, обусловившим длительностью соперничества Порты с Россией, генерацию последней, многообразных доктрин, форм и методов инкорпорации Северного Кавказа в состав российского государства. Процесс длительной интеграции областей Северного Кавказа в состав Российской империи, осуществлявшийся в условиях, быстро менявшихся внутри- и внешнеполитических условий нашел свое отражение в массе научных исследований, рассматривающих различные аспекты единения России и народов Кавказа, как прогрессивный, исторически закономерный итог взаимного сосуществования. Наиболее актуальными в этой связи

представляются ценные работы З.Б. Кипкеевой, Ю.Ю. Клычникова, М.С. Тхайцухова [21]. В духе "российскости" освещены многовековые связи народов Дагестана и Юга России в трудах М.Р. Гасанова [22].

Монография молодых историографов России и Беларуси, А.А. Журтовой и А.Н. Максимчика [23] разделена на два самостоятельных раздела дополняющих друг друга, и создающих новое дискуссионное историографическое пространство осмысления заявленной проблемы. Авторы предложили оригинальную трактовку наиболее значимых сюжетов сложного характера вхождения горских народов в состав России.

Список литературы

1. Романовский Д.И. Кавказ и Кавказская война. Публичные лекции, читанные в зале Пассажа Генерального штаба полковником Романовским Д.И. СПб., 1860.- 320с.
2. Riasanovsky N.V. A History of Russia. N.Y., 1963.- 641 p.
3. Блиев М., Дегоев В. Кавказская война. М.: Росет, 1994. - 592 с.
4. Блиев М. Россия и горцы Большого Кавказа на пути к цивилизации. М., «Мысль», 2004 – 877 с.
5. Дегоев В.В. Большая игра на Кавказе: история и современность. Статьи, очерки, эссе. М: SPSL – «Русская панорама», 2003. - 512 с.
6. Гордин Я.А. Кавказ: земля и кровь. Россия в Кавказской войне XIX века. СПб.: «Звезда», 2000. -465с.
7. Магомедов Р.М. Борьба горцев за независимость под руководством Шамиля. Махачкала, 1991(2-е издание). С. 50.
8. Народно-освободительное движение горцев Дагестана и Чечни в 20-50-х годах XIX в.: Материалы всесоюзной научной конференции 20-22 июня 1989 г. Махачкала, 1994.
9. Фадеев А.В. Россия и Кавказ в первой трети XIX века. М.: Наука, 1960.
10. Блиев М. Россия и горцы Большого Кавказа на пути к цивилизации. М.,

«МЫСЛЬ», 2004. С.135.

11. Виноградов Б.В., Виноградов В.Б., Клычников Ю.Ю. Российская власть и горский традиционный уклад: очерки взаимодействия в конце XVIII - начале XIX века. Славянск-на-Кубани. 2012. С.5-6.

12. Клычников Ю.Ю. Российская государственность и Северокавказская архаика. М., 2015. С.91.

13. Гапуров Ш.А. Россия и Чечня в первой четверти XIX века. Нальчик, 2003.

14. Бланш Л. Сабли рая. Махачкала, 1991.

15. Гаммер М. Шамиль. Мусульманское сопротивление царизму. Завоевание Дагестана и Чечни. М., 1998.

16. Британские идеологи русофобии XIX века. Битва за Кавказ// <https://www.russiapost.su/archives/44168>

17. Baddeley J. The Russian conquest of the Caucasus. – London, New-York, Bombay, Calcuta: Longmans, Green and Co, 1908 – 595 p.

18. Дегоев В.В. Кавказ и великие державы. 1829– 1864 гг. - М., 2009.

19. Осли В. Покорение Кавказа. Геополитическая эпопея и войны за влияние. М., 2008.

20. Виноградов В.Б. Российскость как основа русско-кавказского сотрудничества. // Российскость: прошлое, содержание, историческая реальность. - Армавир, 1999; Великая Н.Н. Российскость как парадигма изучения российско-кавказского единства // Актуальные и дискуссионные проблемы истории Северного Кавказа.- Южнороссийское обозрение -№45.- Ростов-на-Дону, 2007.).

21. Клычников Ю.Ю. Очерки истории прошлого народов Северного Кавказа.- Пятигорск, 2004; Кипкеева З.Б. Народы Северо-Западного и Центрального Кавказа; миграции и расселение (60-е годы XVIII в. - 60-е годы XIX в.).- М., 2006; Тхайцухов М.С. Этнополитическая ситуация на Северо-Западном Кавказе в период Кавказской войны // Кавказ в российской политике: история и современность. Материалы международной научной конференции. / Под ред. В.В.

Дегоева.- М., 2007.

22. Гасанов М.Р. Дагестан в истории Кавказа и России. Махачкала, 2004;
его же. К истории связей Кавказа и Юга России. Махачкала, 2013.

23. Журтова А.А., Максимчик А.Н. Историография российско-кавказских
отношений в XVI-XIX в.: два подхода к осмыслению проблемы. Владикавказ:
СОИГСИ ВНЦ РАН, 2017.

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

УДК 796

УЛУЧШЕНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ПОМОЩЬЮ СИЛОВОЙ ТРЕНИРОВКИ

Гиоргобиани Наталья Мерабовна

магистрант

ФГБОУ ВО «Российский государственный университет физической культуры,
спорта, молодёжи и туризма», г. Москва

Игушкина Анна Витальевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»,
г. Москва

***Аннотация:** в статье описываются преимущества использования тренировок с дополнительными весами и основные принципы силовой подготовки для спортсмена при использовании общих видов спорта для демонстрации этих принципов, рассматриваются силовые тренировки с весом как универсальное средство повышения эффективности показателей спортсменов.*

***Ключевые слова:** спорт, тренировка, программы силовых тренировок, тренировка с весом.*

***Keywords:** sports, training, strength training programs, weight training.*

Вы играете в футбол, баскетбол, волейбол, плавание, бейсбол, гандбол, или занимаетесь борьбой? Каким бы видом спорта вы не занимались, если он требует силы, и, или взрывной силы, скорее всего, вы сможете извлечь выгоду из тренировки с весом. Даже спортсмены выносливость для которых не главное могут

извлечь пользу имея сильные мышцы пресса и ягодичные мышцы.

Для тренировки с дополнительным весом выделяют четыре основных результата тренировки:

- мышечная прочность;
- мышечная гипертрофия (увеличение мышц);
- мышечная сила;
- местная мышечная выносливость.

Правила специфика.

Специфика — это общий принцип в спортивной подготовке. Это означает, что если вы можете тренироваться таким образом, который имитирует вашу деятельность, когда вы соревнуетесь в спорте, то вы должны проводить большую часть своего времени, тренируясь таким образом. Бегуны бегут, пловцы плывут, метатели копья бросают, игроки командных видов спорта тренируются с командой.

Тем не менее, аспекты фитнеса не всегда могут быть приобретены из конкретных моделей обучения событий. Физическая подготовка обычно требует действий, которые дополняют конкретную подготовку. Этому служат аэробные и силовые тренировки. Даже пловцы бегают и поднимают тяжести, чтобы улучшить свою аэробную и силовую подготовку.

Как определить первичную работоспособность группы мышц?

Предположим, что ваш вид спорта-Американский футбол, регби или футбол — все они имеют одну общую черту: бег, спринт, скручивание, обход, поворот и установка для снасти. Необходимо, чтобы группы мышц, используемые в этих видах деятельности, которые называются «передней и задней цепями», были разработаны для силы, стабильности и власти. Речь идет о нижней части спины, ягодицах, задних мышц бедер, подколенных сухожилиях, квадрицепсах, мышцах спины и передних бедер, а также брюшных костях. Это электростанция, от которой будет зависеть большая часть вашего бегового спортивного движения и производительности.

Конечно, если вы полузащитник или нападающий, вам нужны сильные плечи и мышцы шеи также, но каждый человек, играющий в беговые командные виды спорта, нуждается в той сильной цепи мышц среднего сечения, которые являются их мышцами «главными» в первую очередь. Те, кто участвует в баскетболе, хоккее, бейсболе, лыжи и многое другое может также извлечь выгоду из стабильности и силы в этих мышцах.

Лучшие упражнения для развития этих мышц являются основные подъемы корпуса, приседания и тяги, а также их вариации и расширения. Всесторонняя программа также может помочь, но эти основные направления будут творить чудеса для ног, бедер, спины и брюшной полости.

Кроме того, в программе плавания, например, может потребоваться сосредоточить дополнительное внимание на плечах, руках и мышцах спины.

Учитывайте требования к прочности, объемности и мощности.

Ваш спорт может быть, по сути, силовым и силовым видом спорта, таким как спринт или толкание ядра, или требования могут сочетать силу и выносливость, что имеет место во многих командных спортивных соревнованиях. В любом случае, развитие основной силы, с или без гипертрофии мышц, является основной целью общей подготовки обучения. Программы прочности вообще состоят из тяжелых нагрузок и небольшого количества повторений.

Некоторые виды спорта требуют хорошей массы (мышечная гипертрофия) и силы — например, крупные мужчины в регби, а другие требуют, чтобы они сочетали адекватную силу с подвижностью, скоростью и даже выносливостью — примером может быть полузащитник в футболе.

Для развития силы скорости – важны тренировки. Сила, например, является важным критерием для футбольных игроков (регби), для борца, но также хорошая программа тренировки веса может улучшить мощность в спорте, который требует удара мяча.

Рассмотрим требования по профилактике травматизма.

Профилактика травм является одним из аспектов тренировки с весом часто

игнорируется. Что не способствует первичному увеличению производительности для спорта. Профилактика травматизма, безусловно, может помочь спортивной деятельности, обеспечивая спортсмена пригодностью в критическое время в календаре событий.

Усиление высокочувствительных групп мышц, таких как нижняя часть спины и подколенные сухожилия, комплекс плечевых мышц и мышцы квадрицепса, которые контролируют функцию коленного сустава, могут обеспечить преимущества производительности при отсутствии первичной силы, силы или выносливости. Имейте это в виду, когда тренируетесь с весом в том спорте, для которого вы не можете первоначально рассматривать веса в качестве преимущества. Выносливость бег, езда на велосипеде или плавание могут быть примерами.

Выводы.

Таким образом, программы тренировки со дополнительными весами должны быть подготовлены специально для людей, принимая во внимание вид спорта, роль — в командных видах спорта, например, или конкретное событие в рамках спортивной дисциплины, таких как легкая атлетика или плавание, или гимнастика. Вышеуказанная информация должна обеспечить хороший старт.

Список литературы

1. Фитнес программы, обзор фитнес-программ [Электронный ресурс] // URL: <https://www.missfit.ru/fitness/programme/> (дата обращения: 01.03.19)

«Актуальные вопросы науки и практики»
VI Международная научно-практическая конференция
Научное издание

ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(Научно-исследовательский центр «Иннова»)
353440, Краснодарский край, г.-к. Анапа,
ул. Крымская, 216, оф. 32/2
Тел.: 8 (918) 38-75-390; 8 (861) 333-44-82
Подписано к использованию 15.03.2019 г.
Объем 214 Кбайт. Электрон. текстовые данные

ISSN 978-5-95283-068-4



9 785952 830684 >