

Научно-исследовательский центр «Иннова»



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНЫХ ИЗЫСКАНИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Сборник научных трудов по материалам
II Международной научно-практической конференции,
10 октября 2022 года, г.-к. Анапа



Анапа
2022

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89

ББК 94.3 + 72.4: 72.5

П27

Ответственный редактор:

Скорикова Екатерина Николаевна

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 (Краснодар), **Климов С.В.** к.п.н., доцент (Пермь), **Михайлов В.И.** к.ю.н., доцент (Москва).

П27 Перспективы развития научных изысканий: теоретические и практические аспекты. Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 10 октября 2022 г.). – Анапа: Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО, 2022. – 39 с.

ISBN 978-5-95283-970-0

В настоящем издании представлены материалы II Международной научно-практической конференции «Перспективы развития научных изысканий: теоретические и практические аспекты», состоявшейся 10 октября 2022 года в г.-к. Анапа. Материалы конференции посвящены актуальным проблемам науки, общества и образования. Рассматриваются теоретические и методологические вопросы в социальных, гуманитарных, естественных и других науках.

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

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 978-5-95283-970-0

© Коллектив авторов, 2022.
© Изд-во «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(подразделение НИЦ «Иннова»), 2022.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ИХ ВИДОВОЕ РАЗНООБРАЗИЕ

Байрамов Мейлис

Попов Максим Сергеевич..... 4

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ И ЕЕ РАЗВИТИЕ

Сидельников Леонид Сергеевич..... 9

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

МУЗЫКАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ: АНАЛИЗ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА

Другова Алина Александровна..... 15

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

ИСТОРИЯ ТОКАРНОГО СТАНКА

Лобанов Александр Станиславович 20

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА. СПОРТ

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ СТУДЕНЧЕСКОГО ХОККЕЯ

Тимоценков Виктор Васильевич 25

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ВЫМОГАТЕЛЬСТВА И САМОУПРАВСТВА ПО РОССИЙСКОМУ УГОЛОВНОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ

Типунова Мария Анатольевна

Онищенко Алина Владимировна..... 29

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

FOREIGN LANGUAGE COMMUNICATIVE COMPETENCE AS A SUBJECT RESULT OF LEARNING A FOREIGN LANGUAGE AT SCHOOL

Шимчук Алёна Олеговна 34

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 331

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ИХ ВИДОВОЕ РАЗНООБРАЗИЕ

Байрамов Мейлис

магистрант

Попов Максим Сергеевич

студент

Научный руководитель: Безуглова Юлия Владимировна,

к.э.н., доцент

АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права»,

город Белгород

***Аннотация.** В статье рассматривается сущность и содержание угроз экономической безопасности на основе систематизации взглядов различных исследователей. Осуществлена сегрегация угроз экономической безопасности в целом, так и угроз экономической безопасности предприятия.*

The article examines the essence and content of threats to economic security based on the systematization of the views of various researchers. Segregation of threats to economic security in general and threats to the economic security of the enterprise has been carried out.

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, угроза экономической безопасности*

***Keywords:** economic security, threat to economic security*

Общеизвестно, что основной целью реализации системы экономической безопасности на всех уровнях хозяйствования является осуществление противодействия реальным и потенциальным угрозам. В этой связи ключевой задачей нашего исследования является выявление сущностных характеристик угроз

экономической безопасности и их систематизация.

Т. Е. Кочергина считает, что «угроза – это наиболее конкретная и непосредственная форма опасности или совокупность условий и факторов, создающих опасность интересам граждан, общества, государства, а также национальным ценностям и национальному образу жизни» [4, с. 20].

В. И. Авдийский и В. А. Дадалко подразумевают под угрозой «... выражение возможного негативного воздействия на экономические интересы, условия и возможности их реализации, на систему отношений, выраженных данными интересами» [1, с. 254].

Е. И. Кузнецова формулирует определение угрозы относительно экономической безопасности макроуровня как «... опасность деятельности субъекта угрозы, которая препятствует реализации национальных интересов, иными словами, представляет собой посягательство на национальный интерес, как и намерение причинить ему вред» [5, с. 69].

Очевидно, что отдельные определения угрозы отражают ее сущностную характеристику, другие формулировки связывают угрозы с экономической сферой деятельности, и только последнее четко связывает понятие угрозы с экономической безопасностью макроуровня.

В научной литературе существует множество классификаций угроз экономической безопасности. В частности, профессор М. Я. Корнилов классифицирует угрозы экономической безопасности по следующим признакам: направленность по отношению к объекту экономической безопасности; местонахождение относительно интересов, подвергающихся их воздействию; степень сформированности; характер воздействия; происхождение; осознанность; степень субъективности восприятия; масштабность возможного воздействия (рис. 1) [4, с. 60–69].

Кроме того, другие авторы дополняют приведенный перечень группировкой угроз по таким признакам как: размах, временной фактор, форма воздействия, сфера воздействия, масштаб возможного ущерба, форма выражения угроз, вид деятельности, форма проявления и пр. [5].

Задачи нашего исследования требуют исследования сущности угроз экономической безопасности предприятия. В этой связи, считаем целесообразным отразить содержание угроз экономической безопасности субъектов хозяйствования.



Рисунок 1 – Классификация угроз экономической безопасности

Под угрозой экономической безопасности предприятия понимается совокупность факторов, воздействий внешней и внутренней среды предприятия, которые нацелены на незаконное или злостное воспрепятствование, или затруднении его функционированию в соответствии с уставными, долгосрочными и

краткосрочными целями и задачами, а также на отчуждение результатов его деятельности [2, с. 131].

Очевидно, что основой классификации угроз экономической безопасности предприятия является их принадлежность к внешней или внутренней среде организации. Нами были систематизированы угрозы экономической безопасности предприятия по признаку их отнесения к внутренним или же внешним факторам. Следует отметить, что ряд авторов выделяет и другие признаки классификации угроз: вероятность наступления (потенциальные, реальные), время наступления (непосредственная, близкая (срок наступления до 1 года), далекая (срок наступления свыше 1 года)), природа происхождения (объективные (естественные), субъективные (искусственные)) и пр. [4, с. 100].

В порядке комментария относительно характеристики угроз экономической безопасности поясним, что для каждого предприятия «внешние» и «внутренние» угрозы сугубо индивидуальны. Составляющие внутренних угроз сегрегированы на финансовые, кадровые, информационные и технико-технологические.

Очевидно, что важнейшим источником угроз для предприятия является его внешнее окружение или внешняя среда. В данном контексте внешняя среда представляет собой некую систему факторов, которые воздействуют на предприятие и которые не входят в сферу контроля со стороны самого предприятия. При этом данные воздействия имеют существенный уровень неопределенности, то есть не поддаются адекватной диагностике и определению перспектив развития. В прикладном аспекте данные факторы крайне сложно выявить и оценить степень их влияния.

Таким образом, мы определили, что угрозы экономической безопасности представляют собой возможности реализации какой-либо опасности для стабильного функционирования экономической системы любого уровня. Количество данных угроз чрезвычайно разнообразно, причем в научном обороте продолжается развитие классификационных характеристик данной категории, что обосновано подвижностью и динамикой изменений, происходящих в

экономической, политической, оборонной, социальной и других сферах жизнедеятельности общества.

Относительно угроз экономической безопасности предприятия следует отметить, что они являются определяющими для формирования эффективной системы обеспечения экономической безопасности, поскольку их четкое понимание и реальность возникновения способствуют адекватной реакции со стороны специализированных служб экономической безопасности предприятия и системы менеджмента предприятия в целом.

По результатам исследования нами определено, что содержание угроз, в первую очередь связано со средой возникновения по отношению к предприятию. В этой связи нами была осуществлена их классификация на внешние и внутренние, охарактеризовано их содержание и источники возникновения.

Список литературы

1. Авдийский, В. И. Теневая экономика и экономическая безопасность государства / В. И. Авдийский, В. А. Дадалко. – 2-е изд., доп. – М.: АЛЬФА-М, 2010. – 432 с.
2. Гуреева, М.А. Экономическая безопасность: учебник / Гуреева М. А. – Москва: КноРус, 2021. – 311 с.
3. Корнилов, М. Я. Экономическая безопасность России: основы теории и методологии исследования: учебное пособие / М. Я. Корнилов. – М.: Изд-во РАГС, 2010. – 345 с.
4. Кочергина, Т. Е. Экономическая безопасность / Т. Е. Кочергина. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007. – 237 с.
5. Кузнецова, Е. И. Экономическая безопасность: учебник и практикум для вузов / Е. И. Кузнецова. – 2-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 336 с.
6. Уразгалиев, В. Ш. Экономическая безопасность: учебник и практикум для вузов / В. Ш. Уразгалиев. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 374 с.

УДК 330.838

НЕОКЛАССИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ И ЕЕ РАЗВИТИЕ**Сидельников Леонид Сергеевич**

студент

Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет
имени С. М. Кирова

***Аннотация.** Статья посвящена изучению неоклассической теории фирмы. Авторы рассматривают понятие экономической неоклассической теории. В статье делается акцент на преимущества и недостатки неоклассической теории фирмы.*

***Annotation.** The article is devoted to the study of the neoclassical theory of the firm. The authors consider the concept of economic neoclassical theory. The article focuses on the advantages and disadvantages of the neoclassical theory of the firm.*

Согласно неоклассической теории, фирма – это организация, которая приобретает факторы или услуги факторов производства (коими могут быть рабочие, экскаватор, капитал, интеллектуальная собственность) и организует их трансформацию в некоторые торгуемые товары и услуги, т. е. в те товары и услуги, которые фирма не потребляет сама, а реализует другим экономическим агентам.

Теория фирмы для экономистов в течение длительного времени оставалась нерешенной проблемой. Неоклассическая экономическая теория рассматривала фирму с точки зрения функционирования ценовой системы (попросту пыталась объяснить, как работает ценовой механизм), которая координирует деятельность экономических агентов, принимающих решения независимо друг от друга. Фирма представляется неоклассиками как «черный ящик», в который поступают экономические ресурсы и из которого выходит готовая продукция (теория

выделяет 2 черных ящика – фирму и домашнее хозяйство). Что происходит внутри не известно и не интересно для стандартной экономической теории, поэтому модель и назвали именно «черным ящиком» [3].

Трансформация экономических ресурсов в готовую продукцию производится в соответствии с характером производственной функции. То есть внутренние факторы, связанные в первую очередь с управлением и реализацией проблемы «принципал-агент», не существуют в подобной модели.

В то же время крупные компании — это огромные хозяйства с тысячами участников, что требует уделять больше внимания вне рыночным способам организации трансакций. Поэтому теория фирмы должна исследовать и ответить на вопросы – почему фирма возникает, что определяет ее границы, какова внутренняя организация фирмы и т. д. [1].

Преимущества и недостатки неоклассической теории фирмы. У неоклассической теории есть некоторые преимущества, что позволило ей в течение длительного периода времени оставаться доминирующей в экономической науке.

1. Она поддается математической формализации
2. Полезна для анализа влияния на объем выпускаемой фирмой продукции различных факторов, что может быть использовано в управлении фирмой,
3. Может быть использована для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции.

Недостатки:

- 1) Она не учитывает влияние организационной структуры и особенностей функционирования внутрифирменного механизма на уровень развития фирмы и благосостояния собственника.

В то же время она не может ответить на вопросы об организационной структуре фирмы, как функционирует внутрифирменный механизм, как происходит принятие решений и т. д. То есть, по сути, данная теория представляет фирму лишь в технологических терминах как набор выполняемых производственных планов. При этом совершенствование организационной структуры или

прочие организационные инновации также могут способствовать существенному развитию фирмы и ее расширению наравне с факторами технологического совершенствования. И здесь спорный вопрос – что является первичным – совершенствование управления или обновление технологий.

2) Игнорирует проблемы, касающиеся внутрифирменного стимулирования. Представляется, что фирма работает как единый механизм, производственная единица, где отношения строятся на полном сотрудничестве и все протекает гладко. То есть не учитывается проблема «принципал-агент» и индивидуальные предпочтения каждого сотрудника. Кроме того, по мере роста фирмы возрастает количество внутрифирменных трансакций, и предпринимателю становится труднее следить за их эффективностью и оптимальным способом использовать имеющиеся факторы производства.

3) Нет объяснения о происхождении фирмы. То есть если вникнуть в суть теории неоклассиков, то можно обнаружить, что у фирмы нет оснований для создания.

4) Невозможно четко определить границы фирмы. Она не может объяснить, что происходит при слиянии фирм, например. (это несколько абстрактное понятие, известное практически только в теории. Оно не связано с понятием прибыли и другими показателями производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия).

5) Фирма в неоклассической теории – абстракция, поскольку все фирмы рассматривается как совершенно универсальный механизм и стерты все различия между реальными фирмами. Здесь все фирмы для упрощения анализа используют стандартную технологию, факторы производства и имеют единую цель – получение прибыли. Поведение фирмы не зависит от ее институциональной формы (например, от структуры прав собственности). Различия между фирмами объясняются лишь двумя факторами – способности управляющих (предпринимательские способности) и экономический эффект, определяемый масштабами производства [4].

Данная теория имеет свои преимущества и недостатки, что позволяет нам

рассмотреть её с различных сторон. Также важное значение имеет и роль самой фирмы в неоклассической теории.

Действительно, фирма в роли продавца совершает продажу продукции на рынке, она определяет потребительский спрос. В целях производства каких-либо благ фирма предъявляет спрос на ресурсы, необходимые для создания ценностей; в зависимости от издержек фирмы происходит становление рыночной цены товара. С помощью фирм формируется структура рынка, в зависимости от типа рыночной структуры фирма разрабатывает соответствующую конкурентную стратегию. И хотя косвенно подразумевается доминирующая роль фирмы в теории микроэкономического анализа, на самом деле фирме отводится подчиненное место. Второстепенность положения фирмы объясняется приоритетностью технологического подхода в трактовке фирмы неоклассиками, в соответствии с которым имеет место ситуация четкого распределения функций фирмы и рынка. Так, привилегией деятельности фирмы считается область производства, другими словами, фирма совершает трансформацию ресурсов в готовую продукцию. Рынок основывается только на операциях обмена.

Именно благодаря рынку, с одной стороны, совершается процесс размещения ресурсов, с другой стороны, распределение готовой к реализации продукции. В неоклассической теории роль фирмы заключается в выполнении только технической задачи, то есть превратить редкие ресурсы в полезные блага. В результате чего наблюдается, что фирма представляет собой производственную функцию, которая выражает зависимость между итогами производства и затраченными факторами (издержками производства) [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что при определении места фирмы в неоклассической теории, мы подтвердили определённую неявную и обезличенную роль фирмы. Фирма представляет собой некий «черный ящик», у входа в который располагаются ресурсы, а на выходе - готовый продукт. Преобразование ресурсов в готовые блага осуществляется в соответствии с характером применяемой производственной функции и той внешней средой (типом рыночной структуры), которая предопределяет способ максимизации прибыли как целевой

функции фирмы.

В начале XX в. неоклассическая школа представляла собой ведущее направление в западной экономической науке. Именно в начале XX столетия ускорился процесс перехода рыночного хозяйства в иной режим – несовершенной конкуренции или к состоянию монополистического капитализма. Этот процесс заставил ряд экономистов осознать необходимость модификации представлений неоклассической школы о характере хозяйственного процесса, корректировки господствовавших теоретических представлений о механизме функционирования и развития рынков, формирования издержек и цен, закономерностей взаимодействия спроса и предложения и т. д.

Возникновение неоклассического направления представляло, с одной стороны, реакцию на классическую школу, в том числе марксизм, с ее стремлением анализировать глобальные динамические процессы и закономерности развития капитализма. С другой стороны, оно отражало стремление экономистов того времени сформулировать закономерности оптимального режима хозяйствования отдельных предприятий (фирм) в условиях системы свободной конкуренции, определить принципы экономического равновесия этой системы. Обе задачи решались на путях кардинального пересмотра, как предмета, так и метода политической экономии, созданной классиками буржуазной экономической мысли.

Фирма — это целостная система производственных, организационных, социально-экономических отношений, возникающих в процессе ее функционирования на рынке и под влиянием факторов внутреннего и внешнего характера.

Неоклассическая теория фирмы приобретает ресурсы на рынке, трансформирует в продукты и реализуют их.

Цель функционирования фирмы заключается в получении максимально возможной экономической прибыли.

Список литературы

1. «Неоклассическая фирмы»/под ред. А. И. Добрынина, - Москва, 2014 год. – 544 с.;

2. «Экономическая теория»/ Куликов Л. М, -Москва, 2014;
3. «Принципы политической экономии»/ Маршалл А - М.: Прогресс, 2016;
4. «Экономическая теория: [учебник для студентов ВУЗов, обучающимся по экономическим специальностям]» / под ред. И. П. Николаевой; 2-е изд. – М, 2018.

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

УДК 659.1

МУЗЫКАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ: АНАЛИЗ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА

Другова Алина Александровна

магистрант

Научный руководитель: Осина Оксана Николаевна,

к.филол.н., доцент

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный технический университет
имени Гагарина Ю. А.», г. Саратов

***Аннотация.** В статье изучена сущность понятия «музыкальный маркетинг», дана общая характеристика комплекса маркетинга в музыкальном бизнесе, рассмотрены особенности продвижения в музыкальной индустрии.*

The article examines the essence of the concept of "music marketing", gives a general description of the marketing complex in the music business, considers the features of promotion in the music industry.

***Ключевые слова:** музыкальный маркетинг, маркетинг, музыкальная индустрия, маркетинговый микс*

***Keywords:** music marketing, marketing, music industry, marketing mix*

Музыкальная индустрия – часть обширного сектора экономики (индустрии развлечений), состоящий из таких элементов как мода, киноиндустрия, индустрия компьютерных игр, телевидение и радио. Музыкальная индустрия – это объединение творческого и технического процесса, который направлен на ведение музыкальной деятельности, включающая в себя производство, распределение и продажу музыкальных произведений. В целом, музыкальная индустрия основана на создании и использовании интеллектуальных качеств, основанных на музыке. Можно выделить три основные музыкальные отрасли: индустрия

записанной музыки, индустрия лицензирования музыки и живая музыка.

Музыкальный рынок характеризуется сильной неоднородностью музыкальных вкусов среди потребителей / пользователей, которые различаются не только по музыкальным жанрам, но и внутри каждого жанра. В любом случае, музыкальная индустрия должна адаптироваться к самым современным мировым формам компьютеризации и коммуникации и понять, как удовлетворить потребности и пожелания всевозможных пользователей. С этой целью маркетинг в форме музыкального маркетинга может и должен использоваться в качестве необходимой бизнес-концепции для субъектов музыкальной индустрии.

Автор исследования придерживается мнения, что музыкальный маркетинг – это использование маркетинговых коммуникаций/интегрированных коммуникаций, чтобы связать музыкантов со своими поклонниками и рассказать целевым сегментам об их карьере и новой музыке. Музыкальный маркетинг – это набор стратегий для создания и продвижения бренда и творчества артиста, группы или поставщика музыкальных услуг, а также для установления связи с целевой аудиторией или фан-базой.

Музыкальный маркетинг принципиально должен заниматься созданием продуктов, услуг и идей, которые предлагают или ищут конкретный музыкальный рынок и на основе которых служат основой для постановки реальных измеримых маркетинговых целей, разработки адекватных музыкальных продуктов, на которые существует установленный спрос, общения и распространения музыкальных продуктов, а также укрепления способов реализации поставленных маркетинговых целей. Последние цели будут реализованы, поскольку субъекты музыкальной индустрии используют адекватная маркетинговая стратегия, которая направлена на поощрение лояльности пользователей, условно говоря, развитие долгосрочных отношений сотрудничества с ними. Эти отношения будут долгосрочными в том случае, если мы говорим о предметах, а затем о музыкальных продуктах, которые имеют хороший имидж, также если мы говорим о качественных музыкальных продуктах, то есть о тех продуктах, которые имеют благоприятную связь между их ценой и качеством, и которые являются модными. С

другой стороны, это, конечно, зависит от индивидуальных черт характера пользователей. Вместо термина потребитель, который является обычным словом в маркетинге, говоря о музыкальном маркетинге, было бы лучше использовать термин пользователь, поскольку потребители музыкальных продуктов в музыкальной индустрии не могут быть классифицированы как классические потребители, как в случае с продуктами краткосрочного или постоянного потребления. В большинстве случаев, а именно музыкальные продукты де-факто не могут быть использованы, но используются, поскольку мы говорим о конкретных продуктах, которые в своей большей части состоят из нематериальных компонентов, которые представлены их услугами, опытом, знаниями и опытом.

Результатом труда субъектов музыкальной индустрии является своего рода «продукт», который может прямо или косвенно удовлетворять потребности людей. Продукт музыкальной индустрии должен предназначаться для обмена через рынок в виде различных форм. Поэтому в качестве удовлетворения специфических потребностей человека и используется музыкальный продукт, так как он удовлетворяет потребности, которые в основном носят качественный характер и имеют ярко выраженную нематериальную составляющую. Иначе говоря, это определяет то, что для участия в отношениях обмена, музыкальный продукт должен обладать соответствующей потребительной стоимостью.

Следует отметить, что для участников музыкальной индустрии важно выполнять следующие задачи посредством маркетинга:

1. Исследование спроса на музыкальный продукт.
2. Разработка соответствующих музыкальных продуктов для удовлетворения выявленных потребностей.
3. Адекватное финансирование программ тематики музыкальной индустрии и создание изображения, соответствующие среде, в которой работает субъект музыкальной индустрии.

Помимо этого, следует упомянуть новый подход маркетингового микса, который подразумевает под собой традиционный 4P (продукт, цена, место (распространение) и продвижение), теперь в музыкальном маркетинге включает в

себя дополнительные 3Р (люди, процесс и вещественные доказательства), хорошо известные в маркетинг-микс услуг. Таким образом, с помощью маркетингового комплекса мы можем определить или выделить определенный музыкальный продукт, установить на него цену, сформировать комплекс продвижения, включающий в себя традиционные и нетрадиционные коммуникации, в конечном итоге продать и распространить товар среди целевой аудитории слушателей. Исследователи выделяют людей как дополнительный элемент, входящий в комплекс маркетинга-микса, дополняя модель 4Р. Это связано с тем, что исполнитель представляет собой неотъемлемую часть музыкального продукта, который они создают. Работа певцов и инструменталистов является незаметной в силу того, что принимает определенную форму услуги. Конечно, есть список людей, чья прямая или косвенная работа связана с видимым или невидимым участием в создании музыки (например, продюсеры, звукорежиссеры, технические специалисты и другие). Также очевидно, что процесс по отношению к клиенту и вещественное доказательство (окружающая среда, атмосфера, физическое окружение) являются важнейшими дополнительными элементами маркетинга в сфере музыкального маркетинга.

Музыкальный продукт может быть представлен в различных формах. Например, в виде хорошего, осязаемого продукта – виниловой пластинки или же компакт диска. Также не стоит забывать про нематериальную часть музыкальных продуктов – цифровые записи mp3. В категорию музыкального продукта попадают все формы деятельности, которые предполагают разработку продуктов музыкальной инновации.

Таким образом, музыкальный маркетинг направлен на передачу информации о продукте или исполнителе до потенциального потребителя/слушателя. В свою очередь, комплекс элементов, входящих в музыкальный маркетинг-микс, помогает поддерживать постоянный коммуникационный процесс между слушателем и исполнителем. В зависимости от объекта продвижения (исполнитель или группа) строится стратегия продвижения и позиционирования.

Список литературы

1. Темнова, Д. И. Формирование личного бренда музыкального проекта и его влияние на потребителя / Д. И. Темнова / Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. №12–3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-lichnogo-brenda-muzykalnogo-proekta-i-ego-vliyanie-na-potrebitelya> (дата обращения: 07.10.2022).

2. Темнова, Д. И. Интерактивный маркетинг: влияние на продвижение музыкальных проектов в эпоху диджитализации / Д. И. Темнова, Е. Ю. Булавина / Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. №8–2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/interaktivnyy-marketing-vliyanie-na-prodvizhenie-muzykalnyh-proektov-v-epohu-didzhitalizatsii> (дата обращения: 07.10.2022).

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 66

ИСТОРИЯ ТОКАРНОГО СТАНКА

Лобанов Александр Станиславович

обучающийся

ГБПОУ МО «Мытищинский колледж»,

г. о. Мытищи

***Аннотация.** В статье описана история токарного станка, первое упоминание, устройство первых моделей, ранние приводные механизмы.*

***Ключевые слова:** токарный станок, история, модели, металл, чертежи*

В настоящее время широко известен токарный станок. История его создания начинается с 700-х годов н. э. Первые модели применялись для обработки древесины, 3 века спустя был создан агрегат для работы с металлами.

В то время низкий КПД имел токарный станок. История производства восстановлена по сохранившимся чертежам, рисункам. Чтобы раскрутить заготовку требовалось 2 крепких подмастерья. Точность получаемых изделий невысокая. Информацию об установках, отдаленно напоминающих токарный станок, история датирует 650 годом до н. э. Однако общим у этих машин был только принцип обработки — методом вращения. Остальные узлы были примитивны. Заготовка приводилась в движение в прямом смысле руками. Использовался рабский труд. Созданные модели в 12 веке уже имели подобие привода и на них могли получить полноценное изделие. Однако держателей инструмента еще не было. Поэтому о высокой точности изделия было рано говорить.

Устройство первых моделей. Старинный токарный станок зажимал заготовку между центрами. Вращение осуществлялось руками всего на несколько оборотов. Неподвижным инструментом осуществлялся рез. Аналогичный принцип обработки присутствует в современных моделях. В качестве привода для

вращения заготовки мастера использовали: животных, лук со стрелами, привязанный веревкой к изделию. Некоторые умельцы для этих целей строили подобие водяной мельницы. Но значительно повысить производительность так и не получалось. Первый токарный станок имел деревянные части, и с увеличением количества узлов терялась надежность устройства. Водяные приспособления быстро теряли актуальность ввиду сложности ремонта. Только к 14 веку появился простейший привод, значительно упростивший процесс обработки.

Ранние приводные механизмы. Прошло несколько веков с изобретения токарного станка до реализации на нем простейшего приводного механизма. Представить его можно в виде жерди, закрепленной посередине на станине поверх заготовки. Один конец оцепы привязан веревкой, которая обернута вокруг заготовки. Второй закреплен с педалью для ног.

Этот механизм успешно работал, но не мог дать необходимую производительность. Принцип работы был построен на законах упругой деформации. При нажатии на педаль осуществлялось натяжение веревки, жердь изгибалась и испытывала значительное напряжение. Последнее передавалось заготовке, приводя ее в движение.

Провернув изделие на 1 или 2 оборота, жердь освобождалась и снова изгибалась. Педалью мастер регулировал постоянную работу оцепы, заставляя непрерывно вращаться заготовку. Руки при этом были заняты инструментом, совершая обработку древесины.

Этот простейший механизм унаследовали следующие версии станков, которые уже имели кривошипно-шатунный механизм. Аналогичную конструкцию привода впоследствии имели механические швейные машинки 20-го века. На токарных станках при помощи кривошипа добились равномерного движения в одну сторону.

За счет равномерного движения мастера стали получать изделия правильной цилиндрической формы. Единственное чего не хватало — жесткости узлов: центров, державок инструмента, приводного механизма. Из дерева изготавливались держатели резцов, что приводило к их отжиму при обработке.

Но, несмотря на перечисленные недостатки, стало возможным выпускать даже шарообразные детали. Обработка металлов еще была затруднительным процессом. Даже мягкие сплавы вращением не поддавались реальному точению.

Положительным сдвигом в конструировании станков было внедрение универсальности в обработке: уже на одной машине выполнялась обработка заготовок различного диаметра и длины. Это достигалось регулируемыми держателями и центрами. Однако большие детали требовали значительных физических затрат мастера на реализацию вращения. Многие умельцы приспособили маховик из чугуна и других тяжелых материалов. Использование силы инерции и притяжения облегчило труд обработчика. Однако промышленных масштабов достигнуть было еще сложно.

Металлические детали. Основной задачей изобретателей станков было повысить жесткость узлов. Началом технического перевооружения стало применение металлических центров, зажимающих заготовку. Позже уже внедрили шестеренчатые передачи из стальных деталей.

Металлические запчасти позволили создать винторезные станки. Жесткости уже хватало для обработки мягких металлов. Постепенно совершенствовались отдельные узлы:

- держатель заготовок, позже названный главным узлом — шпинделем;
- конусные упоры оснащались регулируемыми механизмами для изменения положения по длине;
- работа на токарном станке стала легче с изобретением металлического держателя инструмента, но требовался постоянный отвод стружки при повышении производительности;
- чугунная станина повысила жесткость конструкции, что позволило обрабатывать детали значительной длины.

С внедрением металлических узлов раскрутить заготовку становится сложнее. Изобретатели задумались о создании полноценного привода, желая исключить ручной труд человека. Система передач помогла осуществить задуманное. Паровой двигатель впервые был приспособлен для вращения заготовок. Ему

предшествовал водяной двигатель.

Равномерность перемещения режущего инструмента осуществлялась червячной передачей при помощи рукоятки. Благодаря этому получалась более чистая поверхность детали. Сменные блоки позволили реализовать универсальную работу на токарном станке. Механизированные конструкции усовершенствовались столетиями. Но по сей день принцип работы узлов базируется на первых изобретениях.

Ученые изобретатели. В настоящий момент, покупая токарный станок, технические характеристики анализируют в первую очередь. В них приводятся основные возможности в обработке, габариты, жесткость, скорость производства. Ранее с модернизацией узлов постепенно вводились параметры, согласно которым модели сравнивали между собой.

Классификация машин помогала оценивать степень совершенства того или иного станка. После анализа собранных данных Андрей Нартов, отечественный изобретатель времен Петра I-го, модернизировал предыдущие модели. Его детищем стал настоящий механизированный станок, позволяющий производить различные виды обработок тел вращения, нарезать резьбу.

Плюсом в конструкции Нартова была возможность изменять скорость вращения подвижного центра. Также им были предусмотрены сменные блоки шестерен. Внешний вид станка и устройство напоминают современный простейший токарный станок ТВ3, 4, 6. Аналогичные узлы имеют и современные обрабатывающие центры.

В 18-м веке Андрей Нартов представил миру самоходный суппорт. Ходовой винт передавал равномерное перемещение инструмента. Генри Модсли, английский изобретатель, представил свою версию важного узла к концу столетия. В его конструкции изменение скорости перемещения осей осуществлялось благодаря разному шагу резьбы ходового винта.

Основные узлы. Для обработки 3D-деталей резанием методом вращения идеально подходят токарные станки. Обзор современной машины содержит параметры и характеристики основных узлов:

Станина — основной нагруженный элемент, рама станка. Изготавливаются из прочных и твердых сплавов, преимущественно применяется перлит.

Суппорт — остров для крепления вращающихся инструментальных головок либо статичного инструмента.

Шпиндель — выступает в роли держателя заготовок. Основной мощный узел вращения.

Дополнительные узлы: ШВП, оси скольжения, механизмы смазки, подачи СОЖ, воздухоотборники из рабочей зоны, охладители. Современный токарный станок содержит приводные системы, состоящие из сложной электроники управления и двигателя чаще синхронного. Дополнительные опции позволяют убирать стружку из рабочей зоны, измерять инструмент, подавать СОЖ под давлением непосредственно в область реза. Механика станка подбирается индивидуально под задачи производства, от этого зависит и стоимость оборудования.

Суппорт содержит узлы для размещения подшипников, которые насажены на ШВП (шарико-винтовую пару). Также на нем монтируются элементы для контакта с направляющими скольжения. Смазка в современных станках подается автоматически, контролируется ее уровень в бачке.

В первых токарных станках перемещение инструмента осуществлял человек, он выбирал направление его движения. В современных моделях все манипуляции осуществляет контроллер. Понадобилось несколько веков для изобретения подобного узла. Электроника значительно расширила возможности обработки.

Список литературы

1. Ачеркан Н. С. Металлорежущие станки, Том 1, 1965.
2. Батов В. П. Токарные станки, 1978.
3. Модзелевский А. А. Токарные станки, 1973.

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА. СПОРТ

УДК 796.03

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ СТУДЕНЧЕСКОГО ХОККЕЯ

Тимощенко Виктор Васильевич

старший преподаватель кафедры физической культуры и спорта

ФГБОУ ВО Уральский институт ГПС МЧС России,

город Екатеринбург

***Аннотация.** Спорт среди студентов на сегодняшний день очень развит и достиг уровня, подходящему к профессиональному. Потенциал многих хоккейных команд, а также отдельно взятых игроков, очень высок. Развитие хоккея на студенческом уровне наиболее важно для студентов и тренеров.*

***Annotation.** Sports among students today are very developed and have reached a level suitable for a professional one. The potential of many hockey teams, as well as individual players, is very high. The development of hockey at the student level is most important for students and coaches.*

***Ключевые слова:** студенческий хоккей, вид спорта, реализация*

***Key words:** student hockey, sport, implementation*

Хоккей с шайбой – динамичный и сложно-координационный вид спорта, включающий в себя значительное количество быстро принятых решений в единицу времени в каждом игровом отрезке и на каждом метре игровой площадки.

Хоккей в Российской Федерации занимает лидирующую позицию среди различных видов спорта. Хоккей развит на профессиональном уровне, студенческом и любительском. Качественная игра и победы профессиональных игроков на ледовых аренах привлекают внимание большинства людей и становятся мотивацией в занятии спортом, делать шаг к здоровью, повышать активный образ жизни, а для молодёжи этот шаг может стать путёвкой к успешной спортивной карьере (рис. 1).

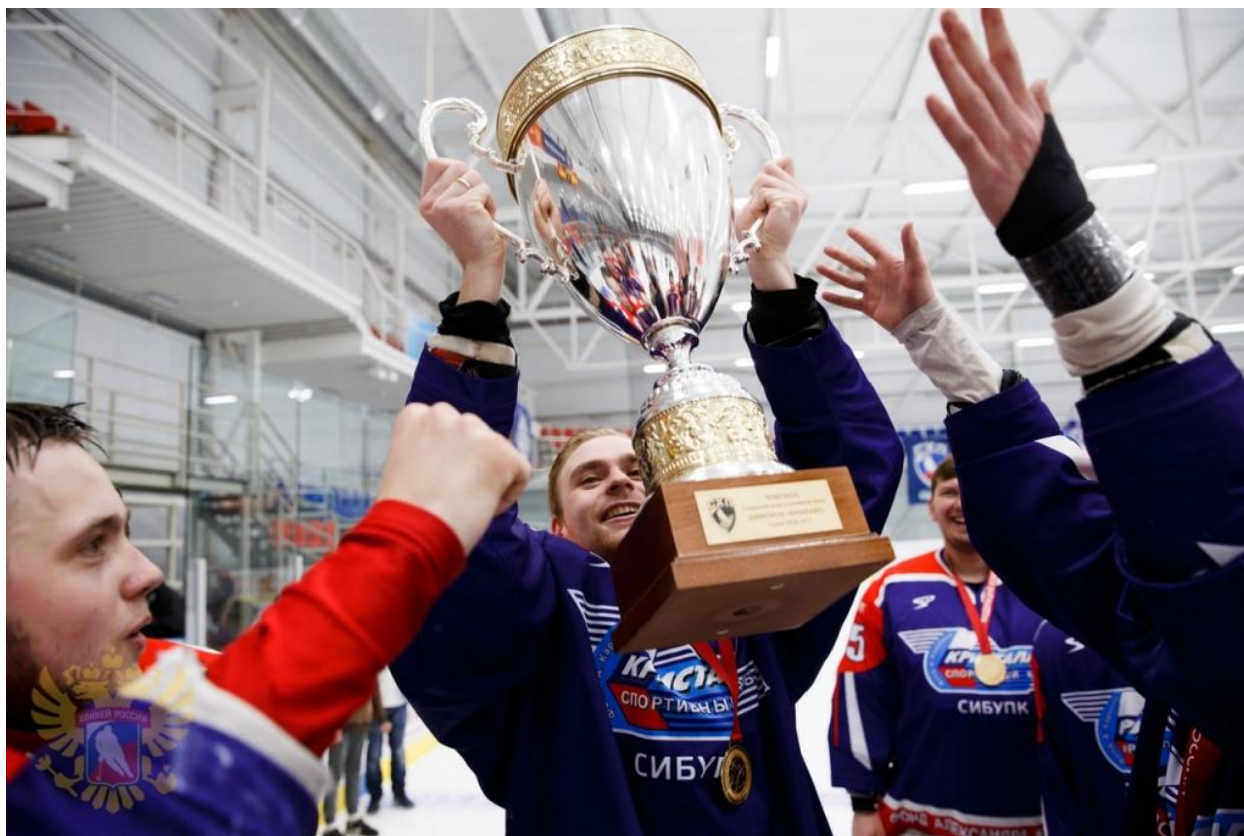


Рисунок 1 – Команда победителей кубка СХЛ

22 апреля 2016 года состоялось Заседание Совета по развитию физической культуры и спорта в России, которое возглавил Президент Российской Федерации Владимир Путин. По итогам заседания совета был утвержден перечень поручений, который и стал отправной точкой в истории создания Студенческой хоккейной лиги (рис. 2).



Рисунок 2 - Логотип Студенческой хоккейной лиги

В связи с реализацией студенческой лиги Министерством спорта, по Указу президента РФ (Пр-905 от 11.05.2016 г.) вносились корректировки в программу образовательного процесса высших учебных заведений в области физической культуры и спорта [1].

Одной из основных задач является привлечение, развитие и соискание молодых, перспективных хоккеистов в профессиональные хоккейные клубы. Также главной задачей для развития студенческого хоккея на территории Российской Федерации являлось развитие материально-технической базы и оснащения. Помимо этого само учебное заведение должно прилагать усилия в создании благоприятной среды для существования студенческих команд.

Развитие и улучшение студенческого хоккея в РФ необходимо для создания спортивного резерва и ведения здорового образа жизни в условиях образовательного процесса, а также возможности повышения своей спортивной квалификации и профессионализма [2].

Хоккей в системе МЧС России набирает обороты и развивается с каждым годом, вовлечением высших учебных заведений, а также сотрудников ГПС МЧС России, проводятся турниры различного уровня. Так Уральский институт государственной противопожарной службы МЧС России принимает активное участие в студенческой хоккейной лиге.

В рамках подготовки к универсиаде среди высших учебных заведений МЧС России на базе уральского института был возведен хоккейный корт, где курсанты и студенты совместно с тренером команды проводят тренировочные занятия.

Еще одним важным фактором в развитии хоккея являются тренерские кадры. По данным федерации хоккея нехватка тренерских кадров в России - порядка 6 тысяч, и не все работающие тренеры имеют нужную квалификацию.

Тренер в хоккее является неотъемлемой частью команды и отвечает за ее руководство во время игры, разрабатывает стратегию и решает, какие игроки будут принимать участие в играх (рис. 3).

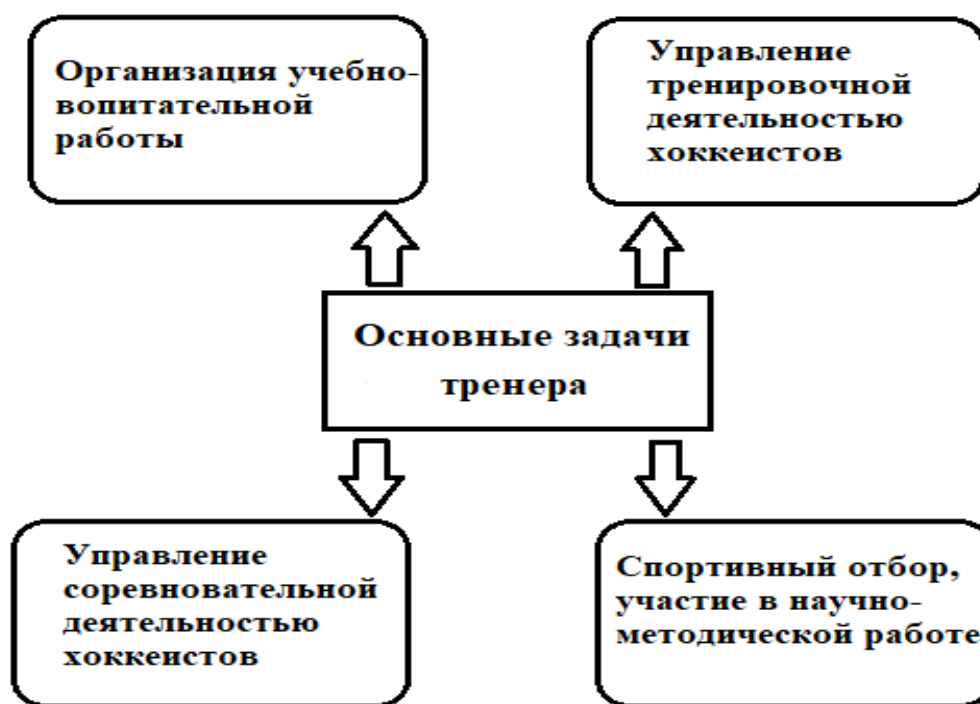


Рисунок 3 – Основные задачи тренера

Каждый год хоккей среди студентов в нашей стране развивается. Увеличивается количество команд-участниц и заинтересованных лиц в студенческой хоккейной лиге. Благодаря этому развиваются соревнования, среди студентов, и создаются новые. Так, следующим турниром, которое планируется создать и провести под эгидой СХЛ является турнир в формате игры 3 на 3.

Список литературы

1. Указ Президента РФ №Пр-905 от 11.05.2016 г. «Об утверждении Концепции подготовки спортивного резерва»
2. Программа развития хоккея в Российской Федерации на 2018–2022 годы.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 343.713

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ВЫМОГАТЕЛЬСТВА И САМОУПРАВСТВА ПО РОССИЙСКОМУ УГОЛОВНОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ

Типунова Мария Анатольевна
Онищенко Алина Владимировна

магистранты

Юридический институт ФГБОУ ВО «Иркутский государственный
университет», город Иркутск

***Аннотация.** В статье авторы рассматривают вопрос, касающийся проблем, возникающих в судебной-следственной практике при разграничении преступлений, предусмотренных ст. 163 УК РФ и ст. 330 УК РФ. Делается вывод о недостаточной регламентации критериев разграничения указанных преступлений.*

***Abstract.** In the article, the authors consider the issue concerning the problems arising in judicial and investigative practice when distinguishing crimes under Article 163 of the Criminal Code of the Russian Federation and Article 330 of the Criminal Code of the Russian Federation. It is concluded that there is insufficient regulation of the criteria for distinguishing these crimes.*

***Ключевые слова:** вымогательство, самоуправство, критерии разграничения, проблемы квалификации, предмет*

***Keywords:** extortion, arbitrariness, criteria of differentiation, qualification problems, subject*

Вымогательство определяется в уголовном законе как требование передачи чужого имущества или права на имущество или совершения других действий имущественного характера под угрозой применения насилия либо

уничтожения или повреждения чужого имущества, а равно под угрозой распространения сведений, позорящих потерпевшего или его близких, либо иных сведений, которые могут причинить существенный вред правам или законным интересам потерпевшего или его близких [1].

Вымогательство является довольно сложным по своим юридическим признакам составом преступления, имеющим ряд сходств с некоторыми видами посягательств, закрепленных в действующем Уголовном кодексе РФ (далее по тексту – УК РФ).

В частности, законодатель в ст. 330 УК РФ устанавливает уголовную ответственность за самоуправство, «то есть самовольное, вопреки установленному законом или иным нормативным правовым актом порядку совершение каких-либо действий, правомерность которых оспаривается организацией или гражданином, если такими действиями причинен существенный вред» [2].

На практике довольно часто можно встретить случаи, когда по уголовному делу действия виновного органами предварительного следствия квалифицированы как вымогательство (ст. 163 УК РФ), но суд проанализировав все доказательства по делу, приходит к выводу, что действия лица обладают признаками самоуправства, в связи с чем переквалифицирует деяние на ст. 330 УК РФ. А также суды первой инстанции часто допускают ошибки при рассмотрении дел о вымогательстве, что приводит к переквалификации действий лица с вымогательства на самоуправство в судах апелляционных инстанций.

Согласно п. 2 постановления Пленума Верховного Суда РФ № 56 «О судебной практике по делам о вымогательстве (статья 163 Уголовного кодекса Российской Федерации)» к предмету вымогательства по смыслу статьи 163 УК РФ относится, в частности, чужое (то есть не принадлежащее виновному на праве собственности) имущество, а именно вещи, включая наличные денежные средства, документарные ценные бумаги; безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги, а также имущественные права, в том числе права требования и исключительные права [3].

В вышеуказанном постановлении также закреплено, что если требование

передачи имущества или права на имущество или совершения других действий имущественного характера является правомерным, но сопровождается указанной в части 1 статьи 163 УК РФ угрозой, то такие действия не влекут уголовную ответственность за вымогательство. При наличии признаков состава иного преступления (например, угрозы убийством, самоуправства) содеянное следует квалифицировать по соответствующей статье Особенной части Уголовного кодекса Российской Федерации [4].

Таким образом предмет вымогательства должен быть чужим для вымогателя, то есть таким, на которое он не имеет ни действительного, ни предполагаемого права, так как при вымогательстве собственного имущества или имущества, на которое у него есть предполагаемое право действия виновного при определенных условиях надлежит квалифицировать как самоуправство по ст. 330 УК РФ. Лавицкая М. И. и Ефремова О. В. отмечают «самоуправство не всегда совершается с корыстным мотивом, как как совершающий его полагает, что обладает действительными или предполагаемыми правами на имущество, которые и пытается реализовать» [5].

Анализируемые деяния расположены в разных главах и разделах УК РФ соответственно, совершая вымогательство и самоуправство, лицо посягает на различные охраняемые уголовным законом отношения. Таким образом, непосредственными объектами вымогательства помимо отношений собственности являются честь и достоинство потерпевшего и его близких, а также их личная неприкосновенность и здоровье. Говоря о дополнительном непосредственном объекте вымогательства Безверхов А. О. указывает, что «вымогательство может посягать одновременно на два и более дополнительных объекта (в частности, личную неприкосновенность, свободу, здоровье человека)» [6, С. 2]. Совершая самоуправство, виновный в первую очередь посягает на общественные отношения в сфере охраны государственной власти. Видовым и непосредственным объектом самоуправства является общественные отношения в сфере установленного порядка управления. Дополнительным непосредственным объектом рассматриваемого преступления выступают по мнению М. И. Лавицкой и О. В. Ефремовой

общественные отношения в сфере охраны собственности и здоровья личности [7, С. 26].

Также различны конструкции рассматриваемых составов, предусмотренный ст. 330 УК РФ – материальный, самоуправство считается оконченным в момент наступления последствий в виде причинения вреда. Напротив, состав вымогательства сконструирован как – формальный, преступление считается оконченным с момента предъявления требования о передаче имущества под угрозой причинения вреда потерпевшему или его близким.

Субъектом вымогательства в соответствии с ч. 2 ст. 20 УК является лицо, достигшее ко времени совершения преступления 14 лет. Субъект самоуправства общий, т. е. лицо, достигшее 16 лет [8].

Таким образом, при разграничении вымогательства и самоуправства довольно часто встречаются ошибки в судебно-следственной практике. Не все спорные вопросы, касающиеся разграничения рассматриваемых составов закреплены на законодательном уровне. Преодолеть возникающие на практике трудности возможно посредством внесения более подробных разъяснений, уточнений в постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17 декабря 2015 № 56 «О судебной практике по делам о вымогательстве (статья 163 Уголовного кодекса Российской Федерации)».

Список литературы

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 года № 63-ФЗ [в редакции от 24 сентября 2022 года № 365-ФЗ] / Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.

2. О судебной практике по делам о вымогательстве (статья 163 Уголовного кодекса Российской Федерации): Постановление Пленума ВС РФ от 17 декабря 2015 г. № 56/ Российская газета. 2015. №294.

3. Лавицкая М. И., Ефремова О. В. К вопросу об отграничении вымогательства от смежных составов преступлений / Российская юстиция. – 2020. – № 1. – С. 24–27.

4. Безверхов А. О некоторых вопросах квалификации вымогательства / Уголовное право. – 2016. – № 2. – С. 4–11.

5. Лавицкая М. И., Ефремова О. В. К вопросу об отграничении вымогательства от смежных составов преступлений / Российская юстиция. – 2020. – № 1. – С. 24–27.

6. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 года № 63-ФЗ [в редакции от 24 сентября 2022 года № 365-ФЗ] / Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 371

FOREIGN LANGUAGE COMMUNICATIVE COMPETENCE AS A SUBJECT RESULT OF LEARNING A FOREIGN LANGUAGE AT SCHOOL

Шимчук Алёна Олеговна

студентка факультета английского языка и литературы
«Навоийский государственный педагогический институт»
г. Навои, Республика Узбекистан

***Аннотация.** В данной статье раскрыто такое понятие, как «иноязычная коммуникативная компетенция», приведены принципы коммуникативного обучения и их реализация на уроках английского языка. В ходе реализации данной компетенции были определены задачи и сформированы основные коммуникативные умения в школе.*

***Ключевые слова:** коммуникативная компетенция, принцип, общение, иностранный язык, преподавание*

***Abstract.** This article reveals such a concept as «foreign language communicative competence», the principles of communicative learning and their implementation in English lessons are given. During the implementation of this competence, communicative tasks were determined and the basic communicative skills at school were formed.*

***Key words:** communicative competence, principle, communication, foreign language, teaching*

The current stage of development of foreign language teaching methodology is characterized by the development of students' foreign language communicative competence. It focuses on learning to adequately express the most complex thoughts in relation to the conditions and participants in communication, but not just on speech response and adaptation to a communicative situation.

Interactive methods assist to improve the educational process, the selection and presentation of learning content, vary teaching methods, make lessons interesting, informative, and also contribute to the formation of skills and abilities of independent activity, which increases the motivation of students in the process of teaching foreign languages.

Accordingly, with the modernization of education in the Republic of Uzbekistan, the issue of a competency-based approach to education becomes relevant. Encompassed by the key competencies, communicative competence is of particular importance. The given competence means proficiency of all types of speech usage of the language in various areas and situations of oral production. Communication competence is the ability to communicate in real life situations.

Nowadays, in the age of development of communication technologies, knowledge of a foreign language is necessary for everyone. In English language lessons, we form communicative competence, that is, the ability and willingness of students to communicate in a foreign language and achieve mutual understanding with native speakers of a foreign language, as well as developing and educating schoolchildren by means of a school subject.

For a complete understanding of the communicative approach, it is necessary to consider the principles of communicative learning to communicate and their implementation in English lessons.

The situational principle ensures with the realization of the situation as a unit of orderliness of the process in teaching language interaction. During process of learning, there should not be only one statement that is not situationally determined. The most important thing at the lesson is to create an actual problem condition. The situation is posed as follows: “If I were you, I would not be late to the lesson”, whereas the learners must explain the capacity of their reasoning and the motivation of their actions.

The principle of individualization can be considered the core of expressive communication, one of the essential things of improving motivation. In the classroom environment, it is necessary to take into account the interests, characteristics of students. Moreover, teacher should find out the most important and appropriate topics for the

discussion. For instance: "Travelling", "Modern technology", "Shopping", "Traditional and alternative medicine", etc. The principle of novelty also enfolds the entire educational process and its realization is extremely significant for the success of communicative learning. The principle of speech-thinking activity involves the creation of problematic tasks that contribute to the activation of the mental activity of students and cause the need for their discussion. For example, in a lesson, teacher can set the following task: "You are taking a test and the girl behind you asks you for help. She wants to know what you put for question number two. What could you do?"

The communicative competence of students is purposefully formed in the classroom during extracurricular time through a variety of forms, methods and techniques of work. The productivity of using communicative competence lies in expanding the ability of students to use English as a communication tool in the dialogue of cultures and civilizations. The knowledge of students about the world around them is expanding, there is an interest in the works of world fiction, a desire to use the acquired knowledge and creative abilities in other classes (mathematics, history). The motivation of graduates to enter the higher educational system and choose their own field related to the English language is increasing.

Up-to-date principles of communicative teaching of English language require taking into consideration the appropriate didactic principles of "simplicity", "age and individual characteristics of students", "consistency in teaching". The teacher is guided by the following provisions that are typical for communicative teaching to communicate in English: on the communicative orientation of teaching all types of speech activity and language means, on stimulating the speech and thinking activity of students, on the individualization of learning, on the situational organization of the process, on the novelty and information content of the educational process (I.L. Bim, E.I. Passov).

Foreign language lessons are prolific ground for the accomplishment of interdisciplinary connections. The Russian language, history, literature, fine arts, geography, music, biology are subjects whose content is to some extent reflected in the subjects of English language programs. Mastering communicative competence involves mastering foreign language communication in the unity of all its functions: informational,

regulatory, emotional-evaluative and etiquette.

During the implementation of these functions, certain communication tasks are solved, and the main communication skills are formed:

– Information (informative, cognitive) function involves the formation of productive speech skills in speaking and writing. Students should complete during the course communicative tasks, such as requesting, explaining, reporting, understanding and perceiving the information.

– Regulatory (incentive) function involves such tasks as, inducing, offering to something, asking for something and agreeing on something.

– Value-oriented function. Their tasks are expressing an opinion, feelings, emotions, feeling pleasure / displeasure and other feelings from the perceived information.

– Etiquette function involves the formation of receptive speech skills in listening to native speech and reading. Communicative tasks: 1) to address, start a conversation; 2) to express interest in the conversation, listen and hear the speaker carefully; 3) to keep up the conversation and end it; 4) to congratulate on the holiday; 5) to thank and express sympathy.

Communicative competence most accurately reflects the subject area "Foreign language". The formation of communicative competence acts as a leading goal in teaching English.

Communication is ensured with the project method - the method of working in cooperation. These methods have a great advantage over traditional methods of teaching a foreign language, since the main goal of teaching a foreign language is the formation of a foreign language communicative competence. All subjects of the educational process should be involved in the learning process, not remain passive observers, and only indirectly participate in what is happening in the classroom. Today, the main goal of teaching a foreign language at school is to teach children the receptive-productive skills of foreign language communication, which can only be mastered by actively participating in the educational process, using interactive methods, creating communication situations that are close to authentic and thus forming a skill.

Список литературы

1. Andriesko, A (2007). Professional development of foreign language communicative competence of students at a mechanical college on the bank of credit-modular technology education.
2. Galskova, N.D., Gez N.I. Theory of teaching foreign languages. 3rd ed. M.: Academy, 2015.
3. Harmer, J. How to Teach English / J. Harmer. – Pearson Education Limited, 2014.
4. Makhametova, D. B. The formation of communicative competence during the learning process of the English language /Young scientist. - 2017. - No. 11 (145).

**«ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНЫХ ИЗЫСКАНИЙ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ»**

II Международная научно-практическая конференция

Научное издание

Издательство «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(подразделение НИЦ «Иннова»)
353445, Россия, Краснодарский край, г.-к. Анапа,
ул. Весенняя, 8, оф. 1
Тел.: 8-800-201-62-45; 8 (861) 333-44-82

Подписано в печать 12.10.2022 г. Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 2,27
Бумага офсетная. Печать: цифровая. Гарнитура шрифта: Times New Roman
Тираж 50 экз. Заказ 300.