

УДК 378
ББК 74.4

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.49.443

Karpova Elena Vladimirovna,
Candidate of Philosophy, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Law and Cultural Studies,
Nosov Magnitogorsk State
Technical University,
Magnitogorsk, Russian Federation,
e-mail: e.v.karpova@mail.ru

Kiva-Khamzina Yuliya Leonidovna,
Candidate of Philosophy, Associate Professor,
Head of the Department of Law and Cultural Studies,
Nosov Magnitogorsk State
Technical University,
Magnitogorsk, Russian Federation,
e-mail: kiva_hamzina@mail.ru

Карпова Елена Владимировна,
канд. филос. наук, доцент,
доцент кафедры права и культурологии,
Магнитогорский государственный технический университет
им. Г. И. Носова,
г. Магнитогорск, Российская Федерация,
e-mail: e.v.karpova@mail.ru

Кива-Хамзина Юлия Леонидовна,
канд. филос. наук, доцент,
заведующая кафедрой права и культурологии,
Магнитогорский государственный технический университет
им. Г. И. Носова,
Магнитогорск, Российская Федерация,
e-mail: kiva_hamzina@mail.ru

МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ БАКАЛАВРОВ РАБОТЕ С ДОГОВОРом ПОСТАВКИ

METHODS OF TEACHING BACHELORS TO HANDLE DELIVERY AGREEMENT

13.00.01 — Общая педагогика, история педагогики и образования

13.00.01 — General pedagogy, history of pedagogy and education

В статье изложены и проанализированы методы преподавания гражданско-правовых дисциплин, основанные на изучении реальных договоров поставки в рамках конкретных правовых ситуаций. Изучение особенностей договора поставки является необходимым условием при обучении таким дисциплинам, как «Гражданское право», «Предпринимательское право», «Коммерческое право» и другим дисциплинам гражданско-правового цикла, связанным с предпринимательской деятельностью. Нами накоплен опыт преподавания дисциплин «Правовое регулирование профессиональной деятельности» по направлению подготовки бакалавров 38.03.06 «Торговое дело» и «Правовое регулирование коммерческой деятельности» по направлению подготовки бакалавров 38.03.07 «Товароведение». ФГОС ВО третьего поколения предусматривает использование компетентностного подхода. Применяемые нами методы обучения по указанным направлениям подготовки направлены на реализацию компетенций ОК-4 и ОК-6, формирование способности обучающихся использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности. Также реализуется компетенция ОПК-3 — умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов. Обучающиеся вырабатывают способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение, что соответствует реализации компетенции ПК-6.

Методы исследования: анализ законодательства, научной правовой и педагогической литературы, хозяйственной практики заключения договоров поставки, анализ педагогической практики.

Результатами исследования стало выделение и описание методов обучения работе с договором поставки: ознакомление и моделирование. При проведении занятий методы могут использоваться как отдельно, так и поэтапно как единая образовательная технология. Ожидаемый образовательный эффект от использования предложенных методов: реализация компетентностного подхода, формирование пра-

вового мышления, повышение правовой грамотности, развитие высокого уровня правосознания и правовой культуры обучающихся в сфере предпринимательской деятельности.

The article sets out and analyzes the methods of teaching civil disciplines based on the study of real supply contracts in the framework of specific legal situations. The study of the features of the supply contract is a prerequisite for training in such disciplines as “Civil Law”, “Entrepreneurial Law”, “Commercial Law”, and other disciplines of the civil law cycle related to entrepreneurial activity. We have accumulated experience in teaching disciplines “Legal regulation of professional activity” in the direction of preparing bachelors on March 38.03.06 “Commercial business” and “Legal regulation of commercial activity” in the direction of preparing bachelors on 03.03.07 “Commodity science”. FSES HE provides for the use of competency-based approach. The educational technologies used by us in these areas of training are aimed at implementing the competencies OK-4 and OK-6, developing the ability of students to use the basics of legal knowledge in various fields of activity. The competency of OPK-3 is also being realized — the ability to use regulatory documents in their professional activities, their willingness to comply with current legislation and the requirements of regulatory documents. Students develop the ability to choose business partners, conduct business negotiations with them, enter into contracts and monitor their implementation, which corresponds to the implementation of the competency of PK-6.

Research methods: analysis of legislation, scientific legal and pedagogical literature, economic practice of concluding supply contracts, analysis of pedagogical practice.

The results of the study were the allocation and description of training methods for working with the supply contract: familiarization and modeling. When conducting classes, the methods can be used both separately and in stages as a single educational technology. The expected educational effect from the use of the proposed methods: the implementation of a competency-based approach, the formation of legal thinking, improving legal literacy, the development of a high level of legal awareness and legal culture of students in the field of entrepreneurial activity.

Ключевые слова: договор поставки, типового договор, правовое мышление, интерактивный метод, методика обучения, компетентностный подход, правовая грамотность, правосознание, правовая культура, предпринимательская деятельность.

Keywords: supply contract, model contract, legal thinking, interactive method, training methodology, competency-based approach, legal literacy, legal awareness, legal culture, entrepreneurial activity.

Введение

Правовая грамотность субъектов рыночных отношений является актуальной проблемой и целью правового обучения. Важнейшим договором в сфере предпринимательской деятельности является договор поставки [1, 2]. В процессе профессионального образования важно научить обучающихся навыкам работы с данным видом договоров.

Целесообразность разработки темы. Предлагаемые нами методики разработаны под конкретный педагогический замысел, в основе них лежит методология процесса передачи знаний, умений и навыков работы с договором поставки. Предлагается изучение текстов уже существующих, реальных, применяемых в хозяйственной практике договоров. Методики, представленные нами, могут использоваться как для аудиторной работы на практических занятиях, так и для внеаудиторной домашней работы обучающихся. Их использование возможно для студентов юридических и неюридических направлений подготовки, с разным уровнем правовых знаний, очной, заочной и дистанционной форм обучения основного и дополнительного образования.

Задачами исследования являются: выявление и анализ методов обучения, максимально приближающих обучающихся к реальной хозяйственной практике работы с договором поставки.

Степень изученности данной проблемы. В последние годы важность использования интерактивных образовательных методик в учебном процессе подчеркивается в научной педагогической литературе [3—5]. Актуально звучат эти проблемы в рамках разработки методик преподавания правовых дисциплин в целом и предпринимательского права в частности, как в России [6—9], так и за рубежом [10—13]. Российскими учеными изучается и обобщается иностранный опыт предпринимательского образования [14, 15].

Научная новизна состоит в разработке и обобщении эффективных методов обучения дисциплинам гражданско-правового цикла в их взаимосвязи с реальной предпринимательской практикой.

Теоретическая и практическая значимость состоит в обосновании того, что рассмотрение конкретных правовых ситуаций, знакомство с реальными договорами и хозяйственной практикой повышает качество и эффективность обучения дисциплинам гражданско-правового цикла.

Основная часть

По нашему мнению, методология процесса передачи знаний, умений и навыков работы с договором поставки включает в себя методы знакомства обучающихся с нормативно-правовой базой, регулирующей отношения договора поставки, с теоретическим лекционным материалом, с реальными договорами поставки, заключаемыми субъектами предпринимательской деятельности, с судебной практикой по спорам в сфере отношений поставки. Сюда также включаются методы тренировки умений определять соотношение

юридического содержания норм с фактическими обстоятельствами, касающимися заключения договора поставки и навыков анализа содержания и составления проектов договора поставки путем использования возможностей информационной среды.

Как нам представляется, эффективным интерактивным методом обучения, хорошо зарекомендовавшим себя в педагогической практике, является рассмотрение конкретных правовых ситуаций. Наша методика предполагает самостоятельный поиск обучающимися посредством сети Интернет типовых договоров поставки по ссылкам на сайты, предоставленным преподавателем. При выборе материала преподавателю необходимо обращать внимание на полноту и качество составленного договора. Желательно обращаться к правовому опыту известных и положительно зарекомендовавших себя на рынке юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Например, мы используем типовые договоры поставки с официальных сайтов розничной сети «Магнит» и ООО Агрофирмы «Ариант».

Задание формулируется преподавателем в письменной форме. Студентам предоставляется материал на бумажном носителе в распечатанном виде или в электронном виде через систему дистанционного обучения «Moodle», входящую в состав электронной информационно-образовательной среды вуза. В задании содержится электронная ссылка на реальный, используемый в хозяйственной практике договор поставки и перечень вопросов, ответы на которые необходимо найти в тексте этого договора. Целью выполнения этого задания является ознакомление обучающихся с реальной юридической практикой. Вопросы могут носить общий характер и способствовать закреплению законодательного и теоретического правового материала из Гражданского кодекса РФ, других нормативных актов, лекций, учебников. Например, вопрос о том, какие существенные условия содержит договор поставки. Большинство вопросов должны быть конкретными, практическими связанными с особенностями изучаемого договора. При составлении вопросов необходимо учитывать небольшой объем имеющихся правовых знаний у обучающихся неюридических направлений. С помощью подбора вопросов можно формировать задания различного уровня сложности.

Вопросы составляются преподавателем по блокам. Первый блок вопросов связан с определением юридической характеристики сторон или одной из сторон договора поставки как хозяйствующих субъектов. Данный блок должен включать вопросы о полном и кратком официальном наименовании юридического лица, его организационно-правовой форме, об учредителях, руководителях, официальном месте нахождения, юридическом адресе, размере уставного капитала, основных видах деятельности, осуществляемых юридическим лицом по коду ОКВЭД. Обучающимся предлагается, используя данные сети Интернет, официального сайта юридического лица, предлагаемого преподавателем в качестве стороны договора, Федеральной налоговой службы, (<https://egrul.nalog.ru/>) найти ответы на поставленные вопросы. Выполнение этого задания способствует выработке навыков поиска, оценки и выбора деловых партнеров (реализация компетенции ПК-6).

Второй блок вопросов связан с определением юридических особенностей конкретного рассматриваемого договора поставки. В перечне должны содержаться вопросы определения предмета договора, его существенных условий, необходимой сопроводительной документации поставки

и отгрузки товара, информация о сроках поставки товара, о таре и упаковке, об определении партии товара. Список может содержать также вопросы о сроке годности товара, о порядке отгрузки, о моменте поставки, моменте перехода права собственности и риска случайной гибели товара. Ряд вопросов должен касаться цены товара: о документах согласования цены товара, что входит в цену товара по условиям договора, в какой валюте определяется цена товара, возможно ли изменение цены товара поставщиком, сроки оплаты, порядок и особенности расчетов. Перечень вопросов должен отражать порядок приемки товара по количеству (виды приемки, сроки, проблема недопоставки, документы, уполномоченные лица) и порядок приемки по качеству (сроки, документы, уполномоченные лица). В перечне должны содержаться вопросы об ответственности сторон (о взыскании убытков, неустойке, пене) и о порядке разрешения споров. Вопросы должны также касаться особенностей порядка изменения и расторжения договора сторонами.

Ряд вопросов должен заострять особое внимание обучающихся на отдельных особенностях практики заключения договора поставки. Эти вопросы связаны с проблемами доказывания правовых позиций в суде сторонами договора в случае спора. В целях повышения правовой культуры и грамотности необходимо подчеркивать при последующем обсуждении вопросов доказательственное значение условий договора о порядке приемки товаров по количеству и качеству, о претензионном порядке урегулирования споров. Преподавателю необходимо иллюстрировать на примерах из судебной практики неблагоприятные последствия невключения в текст договора этих условий. Например, договор поставки не содержит условия о том, что в случае обнаружения недостатков товара требуется обязательное составление покупателем каких-либо документов либо проведение покупателем экспертизы (Постановление Арбитражного суда Северо-западного округа от 7 июля 2016 г. по делу № А56-72312/2015).

Изучение типового договора предполагает вдумчивое прочтение и поиск ответов на поставленные вопросы в тексте. Ответы оформляются в письменном виде в тетради или на электронном носителе через систему дистанционного обучения «Moodle», входящую в состав электронной информационно-образовательной среды вуза. Ответ может быть кратким или полным по заданию преподавателя. Для наглядного закрепления материала возможно составление таблиц или схем, например о видах сроков в договоре, об урегулировании проблемы недопоставки товара, о видах неустойки, предусмотренных в договоре, о движении электронного документооборота заказа и отгрузки товара посредством системы EDI по условиям договора. По результатам выполнения задания может проводиться письменная проверка, устный опрос или дискуссия по заданию преподавателя, а также возможна самопроверка обучающимися друг друга или проведение деловой игры. Возможно оформление работы в виде реферата с последующей защитой.

Другим методом обучения, используемым нами, является самостоятельное изучение обучающимся текста проекта договора по заданию преподавателя. Целью выполнения этого задания является закрепление теоретических правовых знаний и применение их в практике моделирования договора поставки. Предполагается внимательное прочтение текста договора с целью обнаружения в нем ошибок и упущений. Задание может вытекать из контекста реальной правовой ситуации или смоделированной преподавателем. Преподаватель может моделировать задания, адаптируя

тексты реально существующих договоров, или составлять тексты самостоятельно, в том числе с использованием шаблонов. Текст договора составляется неполным, с упущениями, которые должны обнаружить обучающиеся. Самостоятельная работа обучающегося предполагает выявление в тексте отсутствующих существенных условий договора, составление нового проекта договора с использованием при этом статей Гражданского кодекса РФ, данных Официального интернет-портала правовой информации (<http://pravo.gov.ru/>), СПС «Консультант Плюс» и «Гарант», самостоятельное формулирование и дополнение текста договора существенными и дополнительными условиями на усмотрение обучающегося. Выполнение данного задания, на наш взгляд, способствует формированию навыков пользования нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовности к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов (реализации компетенции ОПК-3). Выполненная работа оформляется в письменной форме.

Третьим методом работы с договором поставки является самостоятельная разработка проекта договора обучающимся. Требования к выполнению задания: соблюдение принципа свободы договора, простота, элементарность, приближенность к реальной хозяйственной практике. Юмор, фантазия, импровизация приветствуются. Выполнение этого задания возможно индивидуально. При выполнении задания обучающиеся могут пользоваться ресурсами сети Интернет, СПС «Консультант Плюс», «Гарант», могут использовать Гражданский кодекс РФ, научные статьи, типовые договоры, договоры присоединения и другие материалы. Обучающийся самостоятельно моделирует фабулу дела — юридическую характеристику сторон: указывает сторону поставщика, сторону покупателя, их организационно-правовые формы, фирменные наименования, юридические адреса, уставные капиталы, учредителей и руководителей, виды деятельности по коду ОКВЭД. Во-вторых, обучающийся моделирует предмет договора, остальные существенные и дополнительные условия. Оформляет работу в письменном виде.

Результаты

Рассмотренные нами методы обучения представляют собой технологическую цепочку действий, направленных на получение конкретного результата. Как нам представляется, возможно поэтапное использование описанных нами методов в рамках единой образовательной технологии и использование каждого в отдельности. Рассмотренные методы предусматривают взаимодействие преподавателя и студентов в процессе освоения материала, использование технических возможностей, диалога и общения. Поэтапное планирование и последовательное воплощение рассмотренных методов могут быть воспроизведены любым преподавателем. Использование данных методов гарантирует достижение планируемых результатов обучающихся с разным уровнем подготовки. Ожидаемый образовательный эффект от использования предполагает формирование целостного представления у обучающихся правовой ситуации заключения договора поставки. Это особенно важно для студентов очной формы обучения, не имеющих подобного практического опыта. Обучающимся дается возможность освоить знания, умения и навыки выбора контрагентов, составления проектов договоров поставки, ведения переговоров. Методами диагностики образовательного эффекта могут выступать результаты проверки письменных работ, их защита обучающимися посредством опроса по контрольным вопросам.

Заклучение

Таким образом, мы представили и рассмотрели универсальные методы обучения работе с договором поставки: ознакомления и моделирования. Метод ознакомления с договором предполагает поиск ответов на вопросы в тексте реального договора. Методы моделирования предполагают поиск упущений в реальном договоре или самостоятельное составление проекта договора. Представленные методы могут использоваться отдельно и в рамках единой

образовательной технологии. Рассмотренные нами методы основаны на применении современных интерактивных методов обучения — изучении конкретных правовых ситуаций с использованием электронных технологий. На наш взгляд, использование предлагаемых методов преподавания должно способствовать реализации компетентного подхода, формированию правового мышления обучающихся, развитию высокого уровня их правосознания, правовой грамотности и правовой культуры.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дронова М. Ю. Договор поставки в системе предпринимательских договоров // Уральский научный вестник. 2018. Т. 11. № 1. С. 060—063.
2. Лихомысля М. Г. Сфера применения договора поставки, его отличия от иных договоров, опосредующих движение товаров на рынке // Столица Науки. 2018. № 4(4). С. 30—35.
3. Ефремова Е. Н. Педагогические интерактивные методы обучения будущих специалистов // Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки. 2019. № 1 (16). С. 69—76.
4. Майдисарова Д. С., Тюлюбаев Д. Е. Интерактивность в современном образовании // Academy. 2019. № 2(41). С. 10—11.
5. Ловцов Д. А. Модернизация информационно-правового образования в условиях формирования информационного общества // Правовая информатика. 2017. № 4. С. 4—13.
6. Бочарников В. В., Балакирева Л. М. Интерактивные методы обучения при проведении занятий по правовым дисциплинам // Сборник научных трудов кафедр правовой культуры и защиты прав человека. Ставрополь : Северо-Кавказский федеральный университет, 2017. С. 188—191.
7. Питрюк А. В. Использование интерактивных форм обучения в преподавании правовых дисциплин для студентов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» // Актуальные вопросы обеспечения образовательной и научной деятельности в университете : сборник статей. М., 2016. С. 39—43.
8. Шутова В. Н. Опыт применения интерактивных форм и методов в юридическом образовании // Современные проблемы науки и образования. 2016. № 4. С. 171.
9. Бондаренко Н. Л., Хватик Ю. А. Современная методологическая модель преподавания дисциплины «Хозяйственное право» в Республике Беларусь // Право и образование. 2019. № 1. С. 83—91.
10. Heidi M. Neck, Andrew C. Corbett. The Scholarship of Teaching and Learning Entrepreneurship // Entrepreneurship Education and Pedagogy. 2018. Vol. 1. Issue 1. Pp. 8—41.
11. Developing entrepreneurship competencies // SME Ministerial Conference [Internet]. 2018 Feb. 22—23. Mexico City. OECD. 2018. 10 p. URL: <https://www.oecd.org/cfe/smes/ministerial/documents/2018-SME-MinisterialConference-Parallel-Session-3.pdf>.
12. Mehta A., Yoon E., Kulkarni N., Finch D. An exploratory study of entrepreneurship education in multi-disciplinary and multicultural environment // Journal of Entrepreneurship Education. 2016. No. 19(2). Pp. 120—138.
13. Noyes E. Teaching Entrepreneurial Action Through Prototyping: The Prototype-It Challenge // Entrepreneurship Education and Pedagogy. 2018. Vol. 1(1). Pp. 118—134.
14. Коротков А. В., Фонов А. Г. Сравнительный анализ предпринимательского образования в технических университетах России и США // Образование и инновации. 2015. № 10(204). С. 58—76.
15. Плужник И. Л., Ильницкая Т. О., Луччи Ф. Предпринимателями рождаются или становятся? Эффективные академические модели обучения предпринимательству студентов вузов // Образование и наука. 2018. Т. 20. № 5. С. 56—78.

REFERENCES

1. Dronova M. Yu. Supply contract in the system of business contracts. *Ural Scientific Herald*, 2018, 11(1), pp. 060—063. (In Russ.).
2. Likhomyasly M. G. The scope of the supply contract, its differences from other contracts that mediate the movement of goods on the market. *Capital of Science*, 2018, no. 4, pp. 30—35. (In Russ.).
3. Efremova E. N. Pedagogical interactive teaching methods for future specialists. *Forum. Series: Humanities and Economics*, 2019, no. 1, pp. 69—76. (In Russ.).
4. Maydisarova D. S., Tyulybaev D. E. Interactivity in modern education. *Academy*, 2019, no. 2, pp. 10—11. (In Russ.).
5. Lovtsov D. A. Modernization of information and legal education in the context of the formation of the information society. *Legal Informatics*, 2017, no. 4, pp. 4—13. (In Russ.).
6. Bocharnikov V. V., Balakireva L. M. Interactive teaching methods for conducting classes in legal disciplines. *Collection of scientific works of the department of legal culture and protection of human rights*. North Caucasian Federal University. Stavropol, 2017. Pp. 188—191. (In Russ.).
7. Pitryuk A. V. The use of interactive forms of training in the teaching of legal disciplines for students studying in the fields of “Economics” and “Management”. *Actual issues of providing educational and scientific activities at the university collection of articles*. Moscow, 2016. Pp. 39—43. (In Russ.).
8. Shutova V. N. The experience of using interactive forms and methods in legal education. *Modern problems of science and education*, 2016, no. 4, p. 171. (In Russ.).

9. Bondarenko N. L., Khvatik Yu. A. The modern methodological model of teaching discipline “Commercial Law” in the Republic of Belarus. *Law and education*, 2019, no. 1, pp. 83—91. (In Russ.).
10. Heidi M. Neck and Andrew C. Corbett. The Scholarship of Teaching and Learning Entrepreneurship. *Entrepreneurship Education and Pedagogy*, 2018, 1(1), pp. 8—41. (In Russ.).
11. Developing entrepreneurship competencies. *SME Ministerial Conference [Internet]*. 2018 Feb. 22—23. Mexico City. OECD. 2018. 10 p. URL: <https://www.oecd.org/cfe/smes/ministerial/documents/2018-SME-MinisterialConference-Parallel-Session-3.pdf>.
12. Mehta A., Yoon E., Kulkarni N., Finch D. An exploratory study of entrepreneurship education in multi-disciplinary and multicultural environment. *Journal of Entrepreneurship Education*, 2016, no. 19, pp. 120—138.
13. Noyes E. Teaching Entrepreneurial Action Through Prototyping: The Prototype-It Challenge. *Entrepreneurship Education and Pedagogy*, 2018, 1(1), pp. 118—134.
14. Korotkov A. V., Fonotov A. G. Comparative analysis of entrepreneurial education in technical universities of Russia and the USA. *Education and Innovations*, 2015, no. 10, pp. 58—76. (In Russ.).
15. Pluzhnik I. L., Ilnitckaya T. O., Lucci F. Entrepreneurs are born or become? Effective academic models of teaching entrepreneurship to university students. *Education and Science*, 2018, 20(5), pp. 56—78. (In Russ.).

Как цитировать статью: Карпова Е. В., Кива-Хамзина Ю. Л. Методы обучения бакалавров работе с договором поставки // Бизнес. Образование. Право. 2019. № 4 (49). С. 420—424. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.49.443.

For citation: Karpova E. V., Kiva-Khamzina Yu. L. Methods of teaching bachelors to handle delivery agreement. *Business. Education. Law*, 2019, no. 4, pp. 420—424. DOI: 10.25683/VOLBI.2019.49.443.

УДК 373.2
ББК 74.1

DOI: 10.25683/VOLBI.2019.49.467

Kulikova Marina Viktorovna,
Candidate of Pedagogy,
Associate Professor of the Department of the Theory
and Methods of Physical Culture,
Tolstoy Tula State Pedagogical University,
Tula, Russian Federation,
e-mail: lidiarudneva@mail.ru

Куликова Марина Викторовна,
канд. пед. наук,
доцент кафедры теории и методики физической культуры,
Тульский государственный педагогический университет
имени Л. Н. Толстого,
Тула, Российская Федерация,
e-mail: mv_kulikova2010@mail.ru

Rudneva Lidia Viktorovna,
Candidate of Pedagogy,
Professor of the Department of the Theory
and Methods of Physical Culture,
Tolstoy Tula State Pedagogical University,
Tula, Russian Federation,
e-mail: lidiarudneva@mail.ru

Руднева Лидия Викторовна,
канд. пед. наук,
профессор кафедры теории и методики физической культуры,
Тульский государственный педагогический университет
имени Л.Н. Толстого,
Тула, Российская Федерация
e-mail: lidiarudneva@mail.ru

РАЗМЫВАНИЕ ГРАНИЦ НОРМЫ ФИЗИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ДЕТЕЙ (НА ПРИМЕРЕ СТАРШИХ ДОШКОЛЬНИКОВ Г. ТУЛЫ)

BLURRING THE BOUNDARIES OF THE NORM OF PHYSICAL DEVELOPMENT OF MODERN CHILDREN (ON THE EXAMPLE OF SENIOR PRESCHOOLERS OF TULA)

13.00.04 — Теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки, оздоровительной
и адаптивной физической культуры

13.00.04 — Theory and methodology of physical education, sports training, wellness and adaptive physical education

В статье представлены результаты мониторинга физического развития детей старшего дошкольного возраста, проживающих в Туле. Проведенное на протяжении более чем десяти лет лонгитюдное исследование основных показателей физического и двигательного развития дошкольников позволило авторам выявить ряд изменений, касающихся возрастных норм развития детей и их оценки.

Специалисты в области дошкольного образования отмечают необходимость пересмотра возрастных норм развития с учетом индивидуальных особенностей каждого ребенка. Еще острее встает вопрос о дифференциации понятий «норма» и «отклонение от нормы», о тонкой грани, отличающей

одно от другого. Авторами предпринята попытка пересмотра границ «нормы» физического и двигательного развития детей старшего дошкольного возраста.

Среди разнообразных факторов, влияющих на развитие детей, следует выделить и особенности экологической, социальной и экономической обстановки региона, в котором проживает ребенок. В статье изложен подробный анализ данных факторов на примере г. Тулы, в частности влияние неблагоприятной экологической и демографической обстановки на физическое развитие дошкольников.

Представлены основные соматометрические показатели физического (длина и масса тела, окружность грудной