ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНОЙ МЫСЛИ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции

21 февраля 2014 г.

Часть 2

Уфа
РИЦ БашГУ
2014

УДК 00(082)
ББК 65.26
Э 11

Ответственный редактор:
Сукиасян А.А., к.э.н., ст. преп.;

Эволюция научной мысли: сборник статей Международной научно-
Э 11 практической конференции. 21 февраля 2014 г.: в 2 ч. Ч.2 / отв. ред. А.А. Сукиасян. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – 236 с.
ISBN 978-5-7477-3487-6

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции «Эволюция научной мысли», состоявшейся 21 февраля 2014 г. в г. Уфа.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 00(082)
ББК 65.26

ISBN 978-5-7477-3487-6

© БашГУ, 2014
© Коллектив авторов,2014
© ООО «Аэтерна», 2014

УДК 338.484

М.Н.Бедняк,
зав. каф «менеджмента и туризму»., професор., к.т.н
Е.А.Компанец,
ассистент
Национальный Транспортный Университет. Г. Киев, Украина

МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО МАРШРУТА

Актуальность темы. Туристической отрасли сегодня уделяется большое внимание. По последним данным Всемирной туристической организации именно туристическая индустрия в развитых странах приносит значительный доход в бюджет. То есть развитие этой отрасли это рентабельное вложение в экономику стран. Переход к рыночным отношениям, жесткая конкуренция в туристической отрасли требуют решения новых задач, связанных с потребностью в постоянном маркетинговому исследованию и адекватном реагировании государства на значительные изменения как внешней, так и внутренней среды функционирования организаций индустрии туризма. Необходимость решения этих задач в комплексе составляют важную народнохозяйственную проблему, во многом обусловлено отсутствием современного организационно-методического обеспечения, для дальнейшего перспективного создания новых туристических маршрутов, которые бы приносили дополнительные доходы государству

На современном этапе установлено, что именно экскурсионные маршруты дают наибольшие прибыли туристическим организациям, так как в них закладываются прямые и не прямые расходы туристов. Экскурсионные маршруты играют роль как самостоятельно действующее путешествие, так и часть определенного общего запланированного тура. В туристическом туре экскурсия играет роль дополнительной услуги. Проведенное исследование, что они составляют большую часть от общего структур национального туристического продукта, которую предлагают при создании туристического тура и имеют не такие высокие показатели как на зарубежном рынке, так и для отечественных туристов. (рис 1)

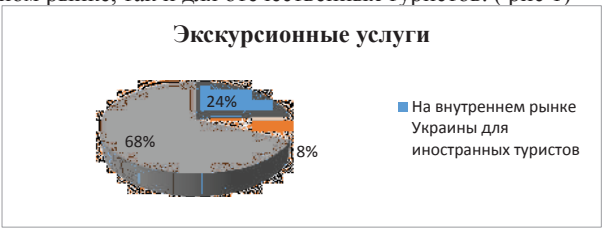


Рис 1 - Часть экскурсионных услуг в общей структуре национального туристического продукта, (%)

На рисунке видно, что экскурсионным услугам в других странах уделяют больше внимания, чем на Украине. Поэтому развивая экскурсионные маршруты, есть возможность значительно увеличить прибыльность туристической отрасли в целом. Такая ситуация объясняется многими причинами и требует решения проблем формирования и продвижения туристического продукта не только на уровне предприятия, но и государства в целом.

Методика создания экскурсионного маршрута базируется, прежде всего, изучением таких составляющих как: цель экскурсии; вид путешествия; количество людей в группе; общее время на маршруте; счёт. Оценивая все возможные факторы, которые влияют на выбор местности наиболее существенный - это поставленная цель путешествия. Для познавательных маршрутов следует выделить: познание исторической ценности города (расширение кругозора участников, их знаний географии и природы родного края); улучшение духовного положения летающего ; улучшение эстетического и нравственного положения (сюда входят экскурсионные маршруты по паркам, водоемах , природным рекреационным зонам); как изучение истории той или иной местности (опираясь на различные исторические факты города и культурно-исторического наследия предков) и другие. Исходя из этого, необходимо сформулировать первый и наиболее существенный фактор для выбора района проведения похода - наличие рекреационного потенциала.

По статистическим данным Украины экскурсионными маршрутами пользуются люди пенсионного возраста, иностранные туристы и дети, поэтому при создании туристических групп необходимо вести ограничения: возраст участников похода, их состояние здоровья, физические нагрузки. Путешествие участников по маршруту не должно вести к их чрезмерному физическому, психическому напряжению. Поэтому маршрут должен сопровождаться удобными путями подъезда и отъезда туристской группы (железнодорожные, автомобильные станции) и должно содержать выбор удобных, не утомительных для движения пешком, лесных или полевых дорог и троп, парковых аллей. Исходя из этого, в районе путешествия должны быть удобные пункты начала и окончания маршрута. Еще самым главным ограничением при формировании экскурсионная - познавательного маршрута - это время пребывания на маршруте и объектах минимальное расстояние между ними и потенциальные материальные (финансовые) расходы туристов. Критерии выбора района похода диктуются, в том числе, мотивами, пожеланиями, устремлениями туристов (субъективным фактором). Следовательно, их может быть гораздо больше, чем выше перечисленных. То есть графически можно показать выбор района на рисунке 2

После проведения корреляционно - регрессионного анализа для выявления оптимального количества объектов. Используя переменное время на переезд между объектами и время на всю экскурсию можем, обнаружить альтернативную количество объектов, которые можно посетить.

Рис 2 - Блок - схема алгоритма формирования эффективного туристического маршрута

После расчетов можно сделать выборку по всем вариантам выбора маршрутов. Как было выяснено для туристов будет очень тяжело проходить большое количество исторических объектов, поэтому учитываем и места на отдых и различные форс-мажорные обстоятельства. Как видно из таблиц, что оптимальное время проведения экскурсии, который бы удовлетворил все требования это 3 часа и среднее время переезда между объектами следует принимать 13 мин Данные расчетов и анализа представлены в таб 1

Для оптимизации этой схемы нужно выбирать объекты по тематике в одних районах для того, чтобы сократить расстояние между ними и тем самое время на перемещения. Следующим этапом методики является создание нитки маршрута. Для этого необходимо определить центральный объект, это объект маршрута наиболее интересны туристам и является ключевой и основной, которой удовлетворяет познавательные запросы, способствуют их полноценной рекреации в природных условиях.

Таблица 1 - Макет альтернативного варианта маршрута

№	Исторические объекты	Оптимальное количество объектов	Max время на посещение одного объекта, мин	Общее время на переезды между объектами, мин
1	Памятники архитектуры	8	9,5	104
2	Музеи	4	32	54
3	Парки	3	47	39
4	Смешанные объекты	2 - музея 1 - парк 2- памятники.	26	65

Следующий этап формирования целостной схемы туристического маршрута - установление стоимости маршрута. Она зависит от вида транспорта (перевозок туристов) и цены самих объектов, которые будут включены в цепь маршрут.

Проведенный анализ доказывает, что в экономическом отношении экскурсия, для других развитых стран является наиболее доходная. Но это именно тот перспективный вид деятельности, куда государству не нужно вкладывать больших денег, но от него она может получать пополнения в бюджет. Поэтому маршруты должны направленные на возвращение культурно - исторических и туристско-оздоровительных ценностей государства для пользования всех граждан. Выполнение последовательности осуществления этих этапов, помогут создавать экономически выгодные маршруты, и тем самым туристические агентства будут поощрять потенциальных клиентов.

©М.Н. Бедняк, Е.А. Компанец, 2014

УДК 330.322.16

Н.Н. Вакула, к.э.н., старший преподаватель филиал ЮФУ
г.Новошахтинск, Ростовская область

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА ГЧП, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Государственно-частное партнерство представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов

государственной собственности. Среди специалистов нет единого мнения о том, какие формы взаимодействия власти и бизнеса можно отнести к ГЧП. Однако широкая трактовка подразумевает под ГЧП - совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях не только в экономике, но и в политике, культуре, науке и т.д.

Наиболее актуальным ГЧП стало в последние десятилетия, т.к. с одной стороны, усложнение социально-экономической жизни затрудняет выполнение государством общественно значимых функций, а с другой стороны, бизнес заинтересован в новых объектах для инвестирования.

Базовые признаки системы государственно-частного партнерства представлены на рисунке 1.

Рисунок 1-Базовые признаки системы государственно-частного партнерства

В мировой практике принято выделять семь основных типов взаимодействия государства и бизнеса в рамках реализации системы государственно-частного партнерства. В таблице 1 представлена краткая характеристика типов ГЧП, позволяющая охарактеризовать особенности каждого из них.

Таблица 1- Краткая характеристика типов ГЧП.

Основные типы ГЧП			
№	Сокращение	Расшифровка	Описание
1	*BOT	Build, Operate, Transfer (Построй-Управляй-Передай)	Концессионный механизм: строительство, право пользования (без права собственности) в течение срока соглашения и передача государству.
2	BOOT	Build, Own, Operate, Transfer	Аналогично вышесказанному, но право собственности на

		(Построй-Владей-Управляй-Передай)	время действия контракта принадлежит частному партнеру
3	*ВТО	Build, Transfer, Operate (Построй-Передай-Управляй)	Аналогично п. 1, только объект передается государству сразу после строительства. Частный партнер обслуживает объект в течение срока действия соглашения, а публичный возмещает затраты регулярными платежами (контракт жизненного цикла).
4	*ВОО	Build, Own, Operate (Построй-Владей-Управляй)	Аналогично п. 2, но по истечении срока соглашения объект остается в собственности частного партнера.
5	ВОМТ	Build, Operate, Maintain, Transfer (Построй-Управляй-Поддерживай-Передай)	Акцент на поддержке жизнеспособности и обслуживании объекта. Право собственности остается у публичного партнера.
6	DBOOT	Design, Build, Own, Operate, Transfer (Спроектируй-Построй-Владей-Управляй-Передай)	Аналогично п. 2, но в обязанности частного партнера входит и проектирование объекта соглашения.
7	DBFO	Design, Build, Finance, Operate (Спроектируй-Построй-Финансируй-Управляй)	Акцент на обязанности частного партнера финансировать строительство и мероприятия по обслуживанию. Публичный партнер возмещает издержки регулярными платежами.

В Российском законодательстве закреплено лишь три типа ГЧП - ВОТ, ВТО, ВОО. Однако другие типы ГЧП, хоть и не закреплены законодательно, но активно используются на практике.

Проведенный анализ показал, что реализация механизма ГЧП имеет ряд преимуществ как для органов власти и бизнеса, так и для общества в целом:

- увеличение эффективности деятельности сторон для достижения общей цели, улучшение государственного управления;
- четкое разделение ответственности, сбалансированное распределение рисков (риск передается той стороне, которая способна лучше им управлять);
- повышение доступности, улучшение качества работ и услуг;
- обеспечение соответствия между целями проекта, запросами потребителей и выполняемыми работами (услугами);
- развитие частной инициативы;

- применение новейших технологий;
- снижение коррупции;
- создание гибких (компромиссных) моделей реализации проектов.

Таким образом, применения ГЧП для органов власти позволяет создать вместо традиционного финансирования инвестиционных потребностей, эффективную систему производства общественных благ и услуг, а частный сектор получает доходный долгосрочный бизнес.

Приверженцы внедрения системы государственно-частного партнерства считают, что участие государства в этом процессе обеспечит снижение рисков для бизнеса. Однако, в настоящее время в Российской Федерации не создана единая система, позволяющая комплексно регулировать систему ГЧП.

Анализ текущего состояния нормативно-правовой базы, регулирующей сферу ГЧП, представлен в таблице 2.

Таблица 2- Анализ текущего состояния нормативно-правовой базы, регулирующей сферу ГЧП.

Вид нормативно-правового акта	Год принятия	Наименование нормативно-правового акта	Содержание нормативно-правового акта
Федеральный закон	21.07.2005	№ 115 ФЗ «О концессионных соглашениях»	Регулирует одну из форм ГЧП по модели Build-Transfer-Operate, т.е. Строительство-Передача-Эксплуатация.
Федеральный закон	21.07.2005	№94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»	
Федеральный закон	22.07.2005	№ 116-ФЗ "Об особых экономических зонах в РФ»	Регулирует ГЧП т.е. предоставление бизнесу льгот на определенной территории.
Законопроект	26.04.2013	№ 238827-6 «Об основах государственно-частного партнерства в РФ»	Определяет основы государственно-частного партнерства.

Из таблицы 2 наглядно видно, что в российской практике к формам ГЧП относят соглашения о разделе продукции и особые экономические зоны. Однако в международной практике указанных форм ГЧП не существует. В отсутствии

федерального законодательства регионы стали постепенно заполнять существующий правовой вакуум и в дополнение к федеральному регулированию концессионной модели стали предлагать свое региональное видение регулирования моделей ГЧП, с целью оптимизации их под конкретного субъекта проекта. 26 апреля 2013 года в первом чтении был принят законопроект №238827-6 «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации», определяющий основы государственно-частного партнерства.

По аналогии с зарубежными структурами, координирующими проекты по системе ГЧП, в России учрежден Центр развития государственно-частного партнерства, работа которого позволит в кратчайшие сроки развить рынок ГЧП не только на федеральном уровне, но и на субфедеральном. Согласно официальному рейтингу «ГЧП-старт», проведенному центром развития государственно-частного партнерства из 83 регионов только 20 готовы к строительству объектов публичной инфраструктуры с привлечением частных инвесторов на принципах ГЧП.

В таблице 3 представлена двадцатка регионов, занимающих лидирующие позиции по созданию благоприятного инвестиционного климата в рамках ГЧП. Ростовская область, согласно этому рейтингу занимает 11 место.

Таблица 3- Двадцатка регионов, занимающих лидирующие позиции по созданию благоприятного инвестиционного климата в рамках ГЧП.

Рейтинг некоторых регионов РФ, занимающих лидирующие позиции по созданию благоприятного инвестиционного климата в рамках ГЧП			
№	Название субъекта РФ	Федеральный округ	Значение рейтинга
1	Санкт-Петербург	СЗФО	7,8
2	Татарстан	ПФО	6,6
3	Воронежская область	ЦФО	6,5
4	Ярославская область	ЦФО	6,3
5	Тульская область	ЦФО	6,1
6	Белгородская область	ЦФО	5,9
7	Нижегородская область	ПФО	5,7
8	Вологодская область	СЗФО	5,6
9	Калужская область	ЦФО	5,6
10	Новосибирская область	СФО	5,5
11	Ростовская область	ЮФО	5,5
12	Свердловская область	УрФО	5,5
13	Москва	ЦФО	5,5
14	Красноярский край	СФО	5,4

15	Краснодарский край	ЮФО	5,4
16	Кировская область	ПФО	5,3
17	Ульяновская область	ПФО	5,3
18	Ленинградская область	СЗФО	5,0
19	Карелия	СЗФО	4,9
20	Липецкая область	ЦФО	4,9

Оценивая инвестиционную политику Ростовской области, следует отметить, что существующая нормативная база позволяет реализовывать государственно-частное партнерство в различных формах. К основным нормативно-правовым актам, регулирующим сферу инвестиций, относятся:

1. Областной закон от 01.10.2004 № 151-ЗС «Об инвестициях в Ростовской области»;
2. Областной закон от 22.07.2010 № 448-ЗС «Об основах государственно-частного партнерства»;
3. Областной закон от 05.07.2013 № 1114-ЗС «Об индустриальных парках в Ростовской области».

Одной из инновационных форм реализации механизма государственно-частного партнерства в Ростовской области является создание сети индустриальных парков - комплекса объектов недвижимости, объектов инженерной, транспортной, логистической, телекоммуникационной инфраструктуры и иных объектов, которые используются для размещения юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих промышленную, проектно-конструкторскую и логистическую деятельность, и обеспечивают условия для их эффективной работы и взаимодействия.

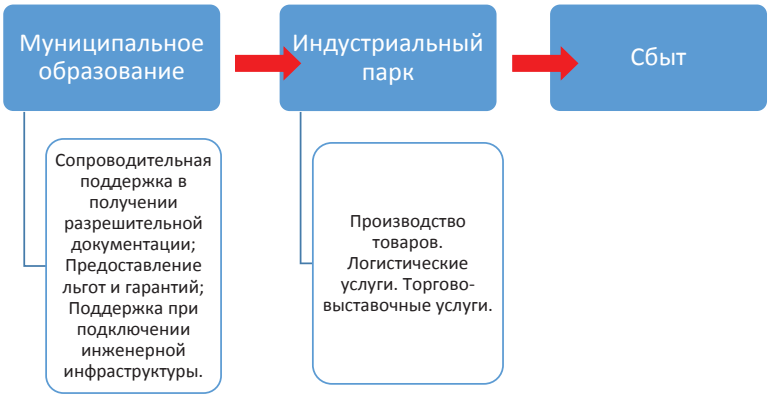


Рисунок 2 - Модель индустриального парка на основе ГЧП

Ростовская область является одним из лучших в Российской Федерации мест для размещения новых заводов и фабрик. Такие глобальные компании, как Coca-Cola,

PepsiCo, Guardian, Alcoa, Air Products, PRAXAIR, IMERYS, Lafarge, RockTron Group, Valmont Global Irrigation, Sucden, ТехноНИКОЛЬ и другие уже выбрали Ростовскую область для реализации своих индустриальных проектов.

В 2012 году губернатором Ростовской области В.Ю. Голубевым утверждена «Концепция создания и территориально-пространственного размещения индустриальных парков в Ростовской области». При ее разработке учтены основные положения Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года, концепций развития отраслей экономики Ростовской области, принятых Правительством Ростовской области в 2011-2012 гг., нормативного правового обеспечения инвестиционной деятельности на территории Ростовской области, опыт других регионов РФ.

В настоящее время в Ростовской области активно развиваются семь индустриальных парков, при этом каждый из них - это специально отобранные для размещения индустриальных проектов территории, к которым проще и дешевле всего подвести инженерные коммуникации, где есть полная ясность по стоимости инженерии и земли.

Рисунок 3 - Расположение индустриальных парков Ростовской области

Как видно, из рисунка основными преимуществами Донских индустриальных парков для будущих инвесторов являются:

- удобная логистика, транспортная доступность
- доступность инженерных сетей, сокращение инфраструктурных расходов;
- упрощение и удешевление разрешительных и согласовательных процедур;
- решение проблем с набором персонала для новых производств (благодаря близости парков к крупным городам);
- возможность реализации проектов на условиях государственно-частного партнерства.

Основные характеристики индустриальных парков, созданных в Ростовской области, сгруппированы в таблице 4.

Таблица 4 - Характеристика индустриальных парков Ростовской области.

Название индустриального парка	Статус	Местонахождения	Площадь общая	Расстояние до Ростова
Новоалександровский	действующий	Азовский район	170,0 га.	20 км.
Азовский	действующий	южн. Окраина г.Азова	220,6 га.	40 км.
Красносулинский	действующий	Между г.Шахты, г.Новошахтинск и г.Красный Сулин	110,0 га.	75 км.
Октябрьский	действующий	Октябрьский район; окраина г.Шахты	866,0 га.	70 км.
Гуковский	формирующийся	Окраина г.Гуково	350,0 га.	120 км.
Новочеркасский	формирующийся	Г.Новочеркасск	219,0 га.	35 км.

Анализ фактического количества резидентов в созданных индустриальных парках Ростовской области, представленный на рисунке 4, показал, что наиболее активно **заполняются компаниями-резидентами такие локальные индустриальные парки как:** Новоалександровский, Красносулинский, Октябрьский.

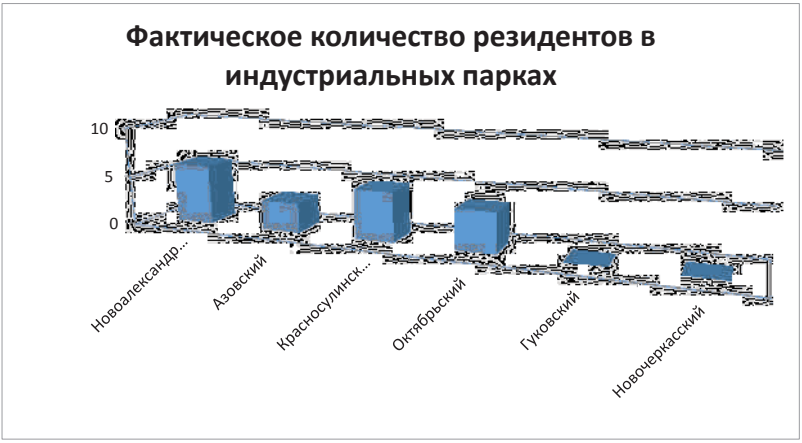


Рисунок 4 - Фактическое количество резидентов в индустриальных парках Ростовской области

Предлагаемый комплекс мер финансовой государственной поддержки развития индустриальных парков в Ростовской области предусматривает двухуровневую систему предоставления льгот и преференций резидентам и управляющим компаниям.

Формы поддержки на областном уровне схематично представлены на рисунке 5

Рисунок 5- Формы поддержки на областном уровне

На муниципальном уровне резидентам и управляющим компаниям предполагается установить на 5 лет понижающие коэффициенты, применяемые при определении размера арендной платы за использование земельных участков муниципальной собственности и установить льготы по земельному налогу.

Таким образом, создание сети индустриальных парков на территории Ростовской области позволит:

- создать зоны благоприятного экономического развития предприятий-резидентов;
- увеличить инвестиционный потенциал на муниципальном и региональном уровнях;
- социализировать инвестиционные проекты, реализуемые в индустриальных парках в рамках механизма государственно-частного партнерства;
- повысить развитость инфраструктуры территорий области;
- нормализовать показатели безработицы и оттока населения из отдаленных территорий области.

Список использованной литературы:

1. Областной закон от 01.10.2004 № 151-ЗС «Об инвестициях в Ростовской области»;
2. Областной закон от 22.07.2010 № 448-ЗС «Об основах государственно-частного партнерства»;
3. Областной закон от 05.07.2013 № 1114-ЗС «Об индустриальных парках в Ростовской области».

© Н.Н. Вакула, 2014

УДК 338

А.В.Волков,
аспирант экономического факультета
Нижегородского государственного университета им. Н.И.Лобачевского
Г. Н.Новгород, Российская Федерация

РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ОТХОДОВ ПРОИЗВОДСТВА

Известно, что в России на выпуск единицы продукции потребляется различных видов ресурсов и энергии в несколько раз больше, чем в развитых странах и многих развивающихся. По некоторым данным этот показатель в отношении потребления энергии в нашей стране в среднем в 2,-3,0 раза больше по сравнению со средним мировым уровнем потребления [1], а если сравнить с развитыми странам, то в 5—6 раз [2]. Поэтому вполне логично, что быть конкурентоспособными на мировом рынке необходимо снижать энергоемкость продукции. Кроме того, повышение эффективности использования энергии и ресурсов приведет к улучшению состояния окружающей среды и повышению уровня экологической безопасности, который во многих регионах страны близок к критическому. Известно, что для обеспечения должного уровня экологической безопасности предельно-критическое значение валового национального продукта должно быть не менее 5 %, а в России прямые экологические потери достигают 20 % [4].

В самом общем виде повысить эффективность использования ресурсов и энергии тем самым снизив энергоемкость продукции возможно двумя способами. Первый — это снижение потерь в существующих системах добычи, производства и использования, второй — совершенствование технологий, оборудования и систем управления. В первом случае возможный эффект оценивается в 40—60 % только за счет учета потерь тепла, во втором — в 200 % только за счет повышения КПД газотранспортных агрегатов в результате внедрения действующих в мире технологий [2]. Понятно, что при использовании новых технологических решений можно получить еще лучшие результаты.

Эффективность использования ресурсов и энергии можно оценивать не только по потреблению различных видов ресурсов и энергии в расчете на единицу выпускаемой продукции, но и по количеству отходов, образующихся в процессе производства. Тогда решение указанной выше проблемы трансформируется в минимизацию образования отходов.

Существует несколько направлений по снижению отходов производства. Факторы, влияющие на ресурсосбережение, могут классифицироваться по разным признакам. Так, Р.А. Фатхутдинов выделяет такие признаки классификации, как технические, организационные и социально-экономические. К техническим факторам он относит применение технологий и оборудования, снижающих потери материалов и совершенствующих режимы переработки сырья; создание материалов с заранее заданными свойствами; совершенствование технической базы транспортировки и хранения ресурсов.

В группу организационных факторов данный автор включает совершенствование учета использования ресурсов; сокращение времени от их получения до использования; повышение качества ремонта технологического оборудования; совершенствование организации производства и труда с целью экономии ресурсов;

организацию вторичного использования ресурсов; внедрение организационно-технических мероприятий по экономии ресурсов. К группе социально-экономических факторов отнесены: применение научных подходов, методов и законов менеджмента к управлению ресурсами; улучшение условий труда и отдыха работников; применение мер стимулирования и ответственности за экономию ресурсов [4, с.394].

Прежде всего, следует выделить внешние и внутренние факторы по отношению к предприятию. К внутренним факторам относятся те, которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют различные аспекты работы конкретного трудового коллектива.

Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия, однако отдельные из них могут оказывать существенное влияние на работу предприятия. В свою очередь, внутренние факторы следует рассматривать как производственные и внепроизводственные. Производственные факторы отражают средства труда, предметы труда и сам труд. Внепроизводственные факторы связаны, в основном, с коммерческой, природоохранной, претензионной и другими видами деятельности предприятия. Основываясь на экономической природе и характере воздействия на результаты производства факторов, влияющих на процесс ресурсопотребление, в каждой из этих двух групп можно выделить экстенсивные и интенсивные факторы.

В данном контексте экстенсивный способ развития производства обеспечивает рост выпуска продукции за счет абсолютного увеличения применяемых трудовых и материальных ресурсов. В связи с переходом к интенсивному ресурсосберегающему типу экономического роста предприятия, основанному на реализации достижений научно-технического прогресса, снижении фондоемкости и материалоемкости продукции, повышении производительности труда, улучшении технико-экономических показателей и качества продукции, возрастают возможности ресурсосбережения.

К факторам экстенсивного характера относятся те, которые связаны с использованием в производстве дополнительных ресурсов. Они отражают объем производственных ресурсов (численность работников, стоимость основных фондов и др.), их использование по времени (продолжительность рабочего дня, коэффициент сменности оборудования и др.), а также непроизводственные расходы и использование ресурсов (брак, отходы производства, организация условий труда и отдыха работников и пр.).

Факторами интенсивного типа следует считать те, которые связаны с рациональным использованием имеющихся на предприятии ресурсов. Они либо отражают эффективность использования ресурсов, либо этому способствуют (повышение квалификации работников, производительность оборудования, внедрение прогрессивных технологий и пр.).

Перечисленные группы факторов в процессе осуществления производственной деятельности находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости, что обусловливает необходимость их дальнейшей классификации, одним из признаков которой является улучшение характеристик производства.

Список использованной литературы

1. Львов Д. С, Гусев А. А., Медведева О. Е. и др. Механизм налогозамещения как главное условие экономического роста (обеспечение ускоренного экономического роста России на основе эффективного использования ресурсной ренты)// Экономика природопользования. 2003. № 2. С. 2—20.

2. Глубокое Е. Черные дыры энергетики// Деловой экологический журнал. 2007. № 1(16). С. 12—14.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. М.: ЭКСМО, 2005. 410 с.
4. Биненко В. И. Эколого-экономические аспекты ухудшения состояния здоровья людей// Экологическая химия. 2003. Т. 12. Вып. 4. С. 256—268.
© А.В.Волков, 2014

УДК 338

А.В.Волков, аспирант экономического факультета
Нижегородского государственного университета им. Н.И.Лобачевского
Г. Н.Новгород, Российская Федерация

ПЕРЕРАБОТКА ОТХОДОВ КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ РОССИИ

Проблема мусорных свалок становится сегодня одной из самых актуальных в мире. Ее решение настоятельно требует мобилизации усилий науки, делового мира и общественности каждой страны на оперативное решение задач рационализации использования ресурсов планеты и защиты ее экологии.

Темпы роста свалок в развитых странах мира опережают все делавшиеся ранее прогнозы: численность населения планеты ежегодно возрастает на 1,5-2%, а объем мусорных свалок мира — на 6 % в год, т. е. увеличивается в 3—4 раза быстрее.

Такие высокие темпы роста товарно-бытовых отходов (ТБО) в мире в последние десятилетия определяются не столько приростом населения, сколько изменением его доходов и образа жизни. Общество выбрасывает больше остатков продовольствия, использует все больше оберточных и упаковочных материалов, бытовой техники, которая быстрее морально устаревает, выходит из моды и при этом все эти итоговые отходы все чаще попадают уже не на «цивилизованные» свалки с контролем загрязнения окружающей среды (т. е. свалки с системой сбора солей, метана, ежедневными покрытиями и т. п.), а на «дикие» свалки, которые запрещены законами. В большинстве городов промышленных стран мира становится все труднее найти места для захоронения отходов, которые бы имели достаточную емкость, доступность и не разрушали бы окружающую среду.

За период с 2000 по 2010 г.г. произошел рост производства товаров и услуг практически в 8,6 раз с учетом импорта продукции в нашу страну. Как известно, не все продукты подвергаются переработке, а только какая - то часть, остальное переходит в отходы.

Рис.1. Динамика производства товаров и услуг в РФ.

Как видно из графика за 5 лет с 2000 по 2005 год рост составил 295%, что свидетельствует о выходе экономики России из периода застоя 90 - ых. За последующие 5 лет с 2005 по 2010 г.г. рост составил уже 219%. Но в то же время не стоит забывать про отходы производства и потребления. Они сопровождают человечество на всем жизненном пути, а с увеличением производства растет и производство отходов.

Рис.2 Динамика образования отходов в РФ.

Как видно из рисунка, с 2009 года наметилась уверенная тенденция на рост отходов в целом по стране, что свидетельствует об увеличении производства и потреблении. В связи с этим, встает вопрос о методах и способах переработки и утилизации отходов. Существует несколько способов переработки: вывоз на свалки и захоронение, переработка.

Вывоз ТБО на свалки и полигоны

В России большая часть ТБО – около 93% (или 37,2 млн. тонн) – вывозится на свалки и полигоны. Главный недостаток данной стратегии заключается в том, что свалки являются серьезным источником загрязнения почвы, грунтовых вод и атмосферы токсичными химикатами, высоко токсичными тяжелыми металлами, свалочными газами, а при возгорании мусора – диоксинами, фуранами и бифенилами. При этом предельно допустимые концентрации опасных веществ могут превышаться в 1 000 и более раз.

Проблемой является и то, что ресурсы имеющихся полигонов исчерпаны, что дополнительно приводит к образованию многих сотен стихийных свалок. Применение компакторов для прессования мусора позволяет более плотно его укладывать, что продлевает жизнь мусоросвалок, однако, в то же время повышает удельную нагрузку на почву и, соответственно, приводит к еще большему загрязнению окружающей среды.

В последние годы значительно возросло движение за запрет организации свалок вблизи населенных пунктов. Но несмотря на активность данного движения и даже учитывая усилия Правительства РФ по поиску и внедрению других путный переработки и уничтожения твердых отходов, можно предполагать, что в ближайший перспективе заметного уменьшения роли мусорных свалок не произойдет.

Переработка ТБО

Переработка осуществляется в целях уменьшения объемов ТБО, размещаемых на полигонах, сохранения природных ресурсов и сырьевого обеспечения промышленности.

Методы переработки ТБО можно разделить на следующие три группы:

- механико-биологические (получение биогаза, компостирование, сортировка);
- термические (сжигание, газификация, пиролиз, комбинированные методы);
- специальные методы.

После применения данных методов может быть произведена конечная переработка ТБО во вторичное сырье с возможностью последующего использования в промышленности.

Выбирая между захоронением и переработкой, предпочтительней будет остановиться на втором варианте, так как во - первых, это не навредит окружающей среде. Во - вторых, в развитых странах существует направление бизнеса по переработке отходов, где люди зарабатывают немалые деньги принося обществу пользу. С другой стороны, некоторые виды отходы пройдя определенные стадии переработки могут становиться сырьем для производства новых продуктов, таким примером может быть металлолом, который после переплавки становится сырьем для производства металлических изделий, и примеров такому использованию отходов масса.

Список использованной литературы

1. ГОСТ 25916-83 «Ресурсы материальные, вторичные. Термины и определения».

2. Девяткин В. Управление отходами в России: пора использовать отечественный и зарубежный опыт // Отечественные записки. 2007. № 2. С. 77–87.

3. Федеральный закон "Об отходах производства и потребления" от 24 июня 1998 г. №89 - 89.

© А.В.Волков, 2014

УДК 330

Д.В. Дайнеко,
аспирант НИ ИрГТУ
м.н.с. ИНЦ СО РАН
г. Иркутск, Россия

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ

Сложившаяся институциональная структура лесного хозяйства на протяжении многих лет не позволяла лесному бизнесу функционировать эффективно и способствовать устойчивому социально-экономическому развитию территорий. За годы реформ система управления лесами претерпела существенные трансформации. Это было связано и с вопросами собственности и с организационной перестройкой и с изменением лесного законодательства. Институциональное устройство и институциональные изменения в лесной отрасли тесно связаны с инновациями в лесной политике. Она представляет собой совокупность институтов, регулирующих экономические, экологические и социальные последствия лесопользования, которые включают вопросы собственности и управления. Актуальность эффективных институциональных инноваций в лесном секторе, обусловлена необходимостью создания условий благоприятных для развития других инноваций включая технологические, продуктовые и экологические.

*Эффективность инноваций***,** являясь одним из самых спорных и проблемных аспектов управления инновациями, определяется их результатами. Например, конкретной способностью сберегать соответствующее количество труда, времени,

ресурсов и денег в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов создаваемых продуктов, технических систем, структур.

В результате реализации инноваций могут быть получены следующие виды эффекта: экономический, научно-технический, ресурсный, финансовый, социальный и экологический. Каждый вид эффекта характеризуется комплексом показателей. Например, экономический эффект характеризуется прибылью, приростом объема продаж, улучшением использования ресурсов; социальный эффект – увеличением числа рабочих мест, повышением степени безопасности работников, улучшением условий труда; экологический эффект – снижением выбросов в атмосферу и воду вредных веществ, экологическим улучшением и др. (см. таблицу 1.)

Таблица 1. Виды эффекта при реализации инноваций

Вид эффекта	**Пояснение**
1. Экономический	Показатели учитывают в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций
2. Научно-технический	Новизна, простота, полезность, эстетичность, компактность. Фактически - это информационный эффект, полученный в результате создания научной продукции в процессе научного труда или в процессе создания новых технологий. Этот эффект является только научным, если происходит увеличение лишь научной информации. Научно-техническим эффектом он становится если является результатом работы в процессе создания новых технологий и выражается в приросте научно-технической информации. Технический эффект – это фактически прирост технической информации, порождаемый развитием производства на базе научно-технической информации. Таким образом, научный и научно-технический эффекты различаются в условиях прироста информации, полученной от использования накопленных ранее знаний либо в процессе их получения[с. 48].
3. Финансовый	Расчет показателей базируется на финансовых показателях
4. Ресурсный	В этом случае показатели отражают влияние инновации на объем производства и потребления того или иного вида ресурса
5. Социальный	Показатели учитывают при этом социальные результаты реализации инноваций
6. Экологический	Показатели учитывают влияние инноваций на окружающую среду. В их числе может быть: шум, электромагнитное поле, освещенность (зрительный комфорт), вибрация и т.п.

Следует отметить, что в настоящее время в практике расчетов эффективности инноваций в основном определяется и учитывается лишь экономическая эффективность. Другие виды эффекта, из-за отсутствия четких методических рекомендаций, недостаточности и недостоверности исходной информации,

количественно оценить сложно. Понятие эффективности инноваций в лесной отрасли также тесно связано с экономической ценностью и оценкой лесных ресурсов.

Вопрос оценки лесных ресурсов является одним из самых актуальных. Один из методов - определение экономической ценности природы и денежных потерь связанных с ее разрушением. Определение экономической ценности лесных экосистем может выражаться не только в денежном эквиваленте. Поскольку сложно измерить финансовыми мерками, например, пение птиц, красивый ландшафт, рекреационные характеристики лесной природы.

Тем не менее, рыночная экономика подразумевает оценку следующих функций окружающей среды: а) обеспечение природными ресурсами, б) ассимиляция отходов и загрязнений, в) обеспечение природными благами: рекреационными, эстетическими и др. (см. таблицу 2).

Результаты многочисленных исследований проблем российской экономики свидетельствуют о том, что лесные ресурсы могут приобрести экономическую ценность только при наличии работающей системы институциональных условий, включающих наряду с формальными законами также социальные правила и соглашения. Это относится и к технологическим проблемам. Для успешной реализации любых технологических, продуктовых, социальных и/или экологических инноваций необходима соответствующая развитая институциональная структура, формирование которой возможно посредством успешной реализации институциональных инноваций. Для определения эффективности институциональных инноваций важно определить как взаимодействуют эти институты, какой из них является доминирующим, взаимодополняют они друг друга или взаимоисключают.

Таблица 2. Структура показателя общей экономической ценности (стоимости) для лесных ресурсов.

Общая экономическая ценность (стоимость) лесных ресурсов			
Стоимость использования (потребительская стоимость)		+	Стоимость неиспользования
Прямая стоимость использования	*Косвенная стоимость использования*	*Стоимость отложенной альтернативы*	*Стоимость существования*
(1)	(2)	(3)	(4)
- Древесина - Лекарственные растения - Побочные продукты (грибы, ягоды и пр.) - Охота и рыболовство - Туризм	- Связывание CO2 - Водорегулирую-щие функции - Защитные функции	- Будущее использование (на основе (1) и (2))	- Готовность платить

Прямая стоимость (1) использования, которую дают леса, состоит из: устойчивой заготовки древесины; лекарственных растений и таких продуктов леса как грибы, ягоды, орехи и прочие; туризма и рекреационных мероприятий; охоты и рыболовства. Косвенная стоимость (2,3,4) использования определяется с учетом глобальных масштабов (регион, страна, континент, планета).

Определение эффективности институтов и институциональных изменений – задача сложная, поскольку институциональные изменения обычно носят качественный характер. Для измерения величин качественного характера, таких как отношение к существующим «правилам игры», надо либо обращаться к методам качественного анализа, либо прибегать к методам преобразования качественных данных в количественные. Одной из возможностей представляется группировка субъектов с похожими убеждениями и отношениями к институциональному устройству, неформальным правилам и выделение типологий. В силу нечеткой слабо формализуемой природы данных по институциональному устройству и изменениям для анализа данных необходима предварительная их обработка или применение методов анализа, которые бы учитывали этот нечеткий характер информации.

В современной западной политической экономии часто используется инженерный подход к институтам[с. 67], согласно которому, институты должны оцениваться с позиций результативности и обеспечивать повышение эффективности не только действия как такового, но и институциональной структуры, в которой данное действие осуществляется.

Задачу институтов можно сформулировать как создание условий, в которых есть возможность реализовывать инновации и экономить на трансакционных издержках. Максимизация экономии и инновационного потенциала является проблемой эффективности институтов.

Эффективность институциональных преобразований можно характеризовать отношением затрат на достижение целей, т.е. на решение поставленных задач в процессе преобразования к полученному результату, если он поддается количественному измерению. Эффективность институциональных преобразований зависит от затрат на содержание соответствующих институтов и/или реализацию соответствующих институциональных преобразований, которые выражаются в успешности функционирования предприятия/отрасли. Таким образом, повышение эффективности институциональных преобразований может быть достигнуто за счет улучшения (совершенствования) программ инновационно-институциональных преобразований, разработки новых и использования апробированных инструментов и методов институциональных преобразований. При оценке эффективности институциональных преобразований наряду с затратами должны учитываться сроки достижения целей и решение конкретных поставленных задач в установленный срок. Если сроки не соблюдаются, то это свидетельствует о неэффективности институциональных преобразований. Наряду с экономической эффективностью институциональных преобразований, следует отметить важность социальной эффективности, которая характеризует степень использования потенциальных возможностей руководства и трудового коллектива, творческих способностей вовлеченных сторон, улучшение условий производства. Эффективность институциональных преобразований проявляется в уровне и динамике производительности труда, качестве продукции, использовании современных технологий и материальных ресурсов и др.

Существующая эволюционная теория обосновывает вывод о том, что “с течением времени неэффективные институты отмирают, а эффективные – выживают, и поэтому происходит постепенное развитие более эффективных форм экономической политической и социальной организации”[с. 118]. Источником изменений служат меняющиеся относительные цены или предпочтения[3, с.108].

Неэффективность одних и эффективность других механизмов координации выявляется в результате институциональной метаконкуренции. В экономической литературе под метаконкуренцией понимается конкуренция институтов: «если какая-либо форма экономической организации существует, значит, она эффективна, потому что в процессе конкурентной борьбы выживают сильнейшие, т. е. наиболее эффективные институты»[с.78]. Эффективные институты возникают в обществе, которое имеет встроенные стимулы к созданию и закреплению эффективных прав собственности [3, с.143]. Таким образом, права собственности являются ключевым элементом эффективности механизма институциональных преобразований. Кроме того, ссылаясь на Норта можно утверждать, что эффективность институциональных преобразований постоянно зависит от всепроникающей системы государственного регулирования, о чем речь пойдет далее.

В связи с выше изложенным можно сказать, что системное исследование влияния инноваций и институционального устройства на эффективность работы предприятий лесной отрасли является актуальным. Особая важность изучения этого вопроса связана с оценкой эффективности институциональных преобразований и инновационной деятельности, в кризисной ситуации. Необходимость дальнейшего исследования обоснована и тем фактом, что преобразования, происходящие в лесной отрасли часто являются спонтанными и непоследовательными. Экспертами отмечаются сложности реализации инновационной политики в отрасли, а также противоречия ряда нормативно-законодательных актов и лесного кодекса.

Кроме этого, загрязнение атмосферы и природных вод, эрозия и истощение почв, разрушение природных экосистем может привести человечество к экологической катастрофе. Именно поэтому все большую актуальность приобретают природоохранные мероприятия и эко-инновации, направленные на сохранение биосферы. Особую актуальность данное исследование приобретает в связи:

- с усилением роли регионов и производственных предприятий в национальной экономике;
- с расширением перспектив международного сотрудничества;
- с производственными и технологическими проблемами в отрасли (несовершенство технологий лесоповала и лесовосстановления, низкая эффективность системы воспроизводства лесов, использование устаревших технологий и нерациональное использование древесины, дефицит мощностей по глубокой переработке древесины, низкий технический уровень производства и несоответствие производимой продукции международным стандартам, высокая степень износа основных промышленно-производственных фондов и другие;
- с экологической важностью ресурса лесов и обострением проблем глобального потепления;
- с сокращением лесосырьевых баз в международном потреблении и глобализацией проблемы сохранения лесов;
- с необходимостью применения эко-инновационного подхода всеми предприятиями лесной отрасли во всей отраслевой производственной цепочке;

- с другими экологическими аспектами лесопользования крупных лесопромышленных компаний в России связанными с лесоэксплуатацией и приоритетными мероприятиями по сохранению флоры и фауны, а также лесовосстановлению;
- с не достаточно эффективным влиянием государства на развитие лесной отрасли.

Главная задача сегодня – это преодоление кризиса в стране, нормализация экономической обстановки и создание условий благоприятных для инвестирования, в том числе и зарубежного, а также внедрения современных технологий, включая IT-, нано-, био- и эко-инновации, необходимые для устойчивого развития лесной отрасли. Достижение положительных результатов основано на создании, в первую очередь, благоприятной нормативно-законодательной базы. В этой связи следует в первую очередь отметить необходимость совершенствования законодательства, которое в России остается сложным и запутанным. С этой проблемой сталкиваются сами работники лесной отрасли, решая, например, вопрос о применении тех или иных лесохозяйственных нормативов. Зачастую некоторые положения лесных законодательных и нормативных актов вступают в противоречия с земельным, водным и природоохранительным законодательством.

© Д.В. Дайнеко

УДК 338

Х.К.Еганян, Н.В.Жуков,
студенты 5 курса экономического факультета
Ставропольский государственный аграрный университет
Научный руководитель – к.э.н., старший преподаватель Вайцеховская С.С.
Г. Ставрополь, Российская Федерация

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В целях создания эффективных бизнес-процессов необходимо стремиться к достижению основной цели бизнес-процесса – получение прибыли и повышение эффективности. Необходимость реинжиниринга связывается с высокой динамичностью современного делового мира. Непрерывные и довольно существенные изменения в технологиях, рынках сбыта и потребностях клиентов стали обычным явлением, и организации, стремясь выжить и сохранить конкурентоспособность, вынуждены непрерывно перестраивать свою стратегию и практику.

Основы теории реинжиниринга бизнес-процессов были заложены в США в 1984-1990 гг. Основатели теории реинжиниринга – Майкл Хаммер и Джеймс Чампи, определившие реинжиниринг как: «фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения кардинальных улучшений в таких ключевых для современного бизнеса показателях результативности, как стоимость, качество, сервис и темпы» [3].

Реинжиниринг является основой процессного подхода. Одним из основополагающих принципов процессного подхода является утверждение, что всякое действие рассматривается либо как самостоятельный процесс, либо как один из элементов какого-

либо процесса. Использование процессного подхода к управлению в современных условиях должно способствовать повышению экономических результатов деятельности предприятий на основе предоставления им возможности оценки выполнения процессов по принципу «вход-выход» или «затраты-результат» [2].

Процессная модель предприятия является основой для проведения анализа процессов, который часто приводит к выводам о необходимости их изменения, как с технологической, так и с организационной точек зрения, с целью повышения эффективности функционирования предприятия в целом – увеличения прибыли, снижения издержек, повышения качества продукции, увеличения производственного потенциала и т.д.

Создание системы управления на основе процессного подхода в современных рыночных условиях дает возможность более объективно оценивать ситуацию; обоснованно определять и сопоставлять упущенные возможности и полученные выгоды; выявлять узкие места, нарушающие нормальный ход процесса производства; корректировать отклонения и сбои в ходе выполнения каждого технологического процесса. Таким образом, эффективность управления производством в целом достигается через улучшение управления отдельными процессами и подпроцессами [1].

Реинжиниринг бизнес-процессов может использоваться в следующих ситуациях: предприятие находится в критической ситуации (потеря доли рынка, снижение прибыли, высокие издержки); предприятие не находится в критическом положении, но предвидит его наступление в будущем; предприятие-лидер, который находится на пике своей эффективности, проводит агрессивную маркетинговую политику, но желает добиться большего с помощью подхода реинжиниринга; предприятие включает в контур управления современные информационные технологии.

Проведение реинжиниринга бизнес-процессов всегда сопровождается внесением изменений как в структуру предприятия, так и в процессы деятельности. Такие изменения не должны проводиться с потерей качества управления, поэтому предлагаемые изменения обосновываются и согласовываются с руководством предприятия. Основным критерием изменений является их целесообразность с точки зрения процесса в целом.

Процесс реинжиниринга базируется на двух основных понятиях: «будущий образ предприятия» и «модель бизнеса». Будущий образ предприятия - упрощенный образ оригинала, отражающий главные его черты и не учитывающий второстепенных деталей. Модель бизнеса – это представление основных хозяйственных процессов предприятия, взятых в их взаимодействии с деловой средой предприятия.

После того как процессы идентифицированы, необходимо решить, какие именно из них требуют реинжиниринга и каким должен быть его порядок. Следовательно, весь процесс реинжиниринга целесообразно разбить на этапы.

1. Формируется желаемый образ предприятия. Формирование будущего образа происходит в рамках разработки стратегии предприятия, его основных ориентиров и способов их достижения.

2. Создается модель реального или существующего бизнеса предприятия. Воссоздается (реконструируется) система действий, работ, при помощи которых предприятие реализует свои цели. Производятся детальное описание и документация основных операций предприятия, оценивается их эффективность.

3. Разрабатывается модель нового бизнеса. Происходит перепроектирование текущего бизнеса – прямой реинжиниринг.

4. Внедрение модели нового бизнеса в хозяйственную реальность предприятия. Все элементы новой модели бизнеса воплощаются на практике.

Главная цель реинжиниринга – резкое ускорение реакции предприятия на изменения в требованиях потребителей (или на прогноз таких изменений) при многократном снижении затрат всех видов. Чтобы обеспечить успешное внедрение планируемых изменений, необходимо уже на этапе разработки новой организационной структуры наряду с целью принимать во внимание пути ее достижения. Особенно важно еще до начала реализации проекта доступно и понятно объяснить всем сотрудникам необходимость изменений и их суть, а также планируемый порядок действия. Разъяснение изменений оказывает решающее влияние на успех проекта и его одобрение в среде сотрудников.

Реинжиниринг является относительно новым управленческим подходом и представляет собой одно из современных направлений в теории и практике управления бизнес-изменениями, при помощи которого достигаются качественные преобразования в системе управления предприятием. Методически грамотное проведение реинжиниринга бизнес-процессов способно снизить издержки, увеличить производительность работ, скорость выполнения заказов и услуг, повысить качество продукции, исключить негибкость и бюрократизм существующих систем управления, обуславливающих замедленную реакцию на изменения во внешней и внутренней среде, что особенно актуально для большинства предприятий с устаревшей организационной структурой и, в конечном итоге, вывести среднюю компанию в число передовых.

Список использованной литературы

1. Вайцеховская С.С. Совершенствование системы управления технологическими процессами на основе процессного подхода // В мире научных открытий (Экономика и инновационное образование): научный журнал. – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2012. – №3.1 (27). – С. 172-187

2. Милаевская С.С. Преимущества внедрения процессного подхода к управлению предприятиями // Состояние и перспективы модернизации экономики России: сборник научных трудов по материалам региональной научно-практической конференции. – Ставрополь: АГРУС, 2010. – С. 128-130

3. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе // М. Хаммер, Д. Чампи. – СПб., 2000. – 332 с

© Х.К. Еганян, Н.В. Жуков, 2014

УДК 338.433:339.137

А.В. Зубков,
Кандидат экономических наук, доцент
Российский аграрный университет
– МСХА имени К.А. Тимирязева

ОЦЕНКА И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ САДОВОДЧЕСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

При положительной динамики развития садоводства Липецкой области за счет увеличения объемов производства, качество плодов и ягод многих

товаропроизводителей остается на низком уровне. В связи с этим значительная часть поступает на переработку как нестандартная продукция по более низким ценам в сравнении с другими каналами реализации [4, с. 10]. Кроме этого, многие сегменты рынка совершенно не заняты, например, в области нет товаропроизводителей, которые производят плоды и ягоды класса премиум, предложение местной продукции семечковых культур в зимне-весенний период практически отсутствует, а по ягодам отсутствует. В связи с низким уровнем конкурентоспособности продукции садоводства на внутреннем рынке области сохраняется высокая доля импорта фруктов, в том числе традиционных яблок.

Конкурентоспособность продукции особенно сильно проявляется на межрегиональном рынке, причем основные конкурентные преимущества в этом случаи обуславливаются географическими и природно-климатическими условиями [1, с. 41]. В последние годы садоводческие организации области сталкиваются с сильной конкуренцией со стороны товаропроизводителей Краснодарского края, Воронежской, Тамбовской и Волгоградской областей. Можно ожидать, что в ближайшие 5-7 лет большинство садоводческих товаропроизводителей области по-прежнему будут испытывать острую конкуренцию со стороны производителей Краснодарского края и Волгоградской области в лице таких организаций, как ЗАО «Сад-Гигант» и ОАО «Сады Придонья», которые, имеют важное преимущество, выгодно отличающее их от товаропроизводителей Липецкой области – более мягкий климат, большая сумма активных температур, которые в значительной степени снижают риск наступления неблагоприятных климатических факторов. В указанных организациях имеется возможность выращивать более требовательные к температурному режиму сорта плодово-ягодных культур, обладающие более высокими вкусовыми достоинствам.

Существенным негативным фактором является усиление конкуренции со стороны производителей зарубежных стран на фоне вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

По результатам анализа современного состояния отрасли садоводства у сельскохозяйственных товаропроизводителей Липецкой области можно считать, что наиболее значимым фактором успешного развития производства фруктов является повышение их конкурентоспособности, то есть способности производить и сбывать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательна для потребителей, чем товары их конкурентов.

Обобщая вышесказанное, существуют следующие пути повышения конкурентоспособности садоводческих товаропроизводителей Липецкой области:

1.Усиление государственной поддержки, проведение гибкой и адекватной сложившейся ситуации на рынке продукции садоводства области бюджетной, кредитной, налоговой политики, совершенствование нормативно-правового обеспечения в сфере повышения конкурентоспособности.

2.Обеспечение эквивалентного товарного обмена между сельским хозяйством и промышленностью, конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей на мировом рынке.

Существует необходимость реформирования способов контроля за ценами. Цены должны оказывать влияние на формирование региональной структуры сельскохозяйственного производства и способствовать формированию межрегионального обмена продукцией. Государственное регулирование рынка фруктов и рыночных цен может осуществляться в формах государственных закупок

продукции и проведению государственных залоговых операций в соответствии с федеральными и региональными программами. Государство должно установить фиксированные минимальные гарантированные цены, залоговые ставки и целевые цены для государственных закупок, залоговых операций и распродажи продукции, способствовать поддержанию рыночных цен методами товарных интервенций (закупок и распродаж) на свободных товарных рынках, регулировать импорт и экспорт продукции.

3.Проведение региональной политики по повышению конкурентоспособности продукции аграрного сектора. Важное значение имеет совершенствование специализации районов (в том числе определение оптимальных зон и концентрации производства плодов семечковых, косточковых, ягодных культур, необходимых для удовлетворения потребностей Липецкой области и других регионов РФ). Эти направления будут способствовать концентрации производственных и трудовых ресурсов, развитию инфраструктуры сельских территорий и повышению конкурентоспособности организаций и производимой ими продукции.

4.Совершенствование институционального обеспечения. Нужно создавать испытательные центры, укомплектовать лаборатории необходимым оборудованием для проверки плодово-ягодной продукции в соответствии с требованиями международных стандартов, что также будет способствовать выявлению некачественных партий фруктов зарубежных производителей. Решение указанных мер будет способствовать повышению качества отечественной продукции, снизит негативное влияние на местных производителей в связи с вступлением в ВТО, сократит поступление контрафактной и часто более дешевой продукции из зарубежных стран.

5.Особое влияние на формирование конкурентоспособности в отрасли садоводства Липецкой области оказывают взаимоотношения между производителями сельскохозяйственной продукции и сферой переработки [3, с. 75]. Конкуренция между ними проявляется на рынке сбыта продукции и в установлении цены на продукцию сельского хозяйства, которая для перерабатывающей организации является сырьем. Судить об этом можно по доле закупочной цены в розничной цене продукта. По большинству фруктов доля цены продаж в розничной цене не превышает 40%. Такие условия не способствуют повышению конкурентоспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей, так как они негативно сказываются на развитии производства.

Создание специализированных агропромышленных объединений по производству и переработке садоводческой продукции будет способствовать демонополизации перерабатывающей промышленности и повышению конкурентоспособности сельскохозяйственных организаций и производимой ими продукции.

6.Эффективным условием формирования конкуренции в АПК является развитие производственной, социальной и рыночной инфраструктуры.

Производственная инфраструктура должна обеспечить наращивание и сохранность производства плодов и ягод, повысить продовольственную безопасность [2, с. 55]. Для этого требуется улучшить обеспеченность сельскохозяйственных товаропроизводителей прежде всего хранилищами, холодильными камерами с РГС, техникой, производственными помещениями, энергетическими мощностями, дорогами [4, с. 16]. Развитие инфраструктуры должно осуществляться за счет расширения фирменной торговли. Необходимо

формировать региональные продовольственные оптовые рынки, специализирующиеся на продукции садоводства. Для развития рыночной инфраструктуры требуется подготовка кадров, владеющих практикой маркетинга, создание автоматизированных информационных систем [3, с. 76].

7.Принятие мер по устранению неэффективного использования государственных средств, направленных на развитие отрасли садоводства Липецкой области, путем разработки норм и ужесточении административной ответственности за недоосвоение и нецелевое использование государственных средств. Переход от тендерной системы к полноценным открытым закупкам продукции в значительной степени повысит конкурентоспособность региональных производителей [5, с. 79].

8.Важным фактором конкурентоспособности садоводческой продукции, как и производителя в целом, является эффективная маркетинговая деятельность.

9.Совершенствование механизма государственной инвестиционной политики. Инвестиционные проекты должны быть нацелены на повышение конкурентоспособности садоводческих товаропроизводителей за счет преодоления технико-технологического отставания товаропроизводителей Липецкой области, межотраслевой интеграции производства.

Список использованной литературы

1. Ворожейкина Т.М. Особенности конкуренции в сельском хозяйстве // Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий. 2012. N 2. С.12-15.

2.Ворожейкина Т.М. Развитие инфраструктуры рынка овощей – как одно из направлений обеспечения продовольственной безопасности страны // Международный сельскохозяйственный журнал. 2011. N 2. С. 53-55.

3.Зубков А.В. Совершенствование сбыта продукции садоводства сельскохозяйственными товаропроизводителями Липецкой области // Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий. 2009. N 10. С. 74-77

4.Зубков А.В. Организация сбыта продукции садоводства сельскохозяйственными товаропроизводителями: дис. ... канд. эконом. наук. М., 2010.

5.Тиссен М.В. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности г. Москвы // Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий. 2009. N 10. С. 78-80.

© А.В. Зубков, 2014

УДК 339.727.6

О.В. Игнатова,
к.э.н, доцент кафедры мировой экономики
и международных финансовых отношений
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Россия

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Сложно отрицать, что основной чертой современной мировой экономии является глобализация. Глобализация – процесс многогранный, не до конца изученный. До сих пор ведутся споры о плюсах и минусах данного явления. Но следует отметить, что одним из факторов, послуживших возникновению новой мировой экономики,

стал научно-технический прогресс и беспрецедентное развитие информационных технологий.

Рассмотрим данный процесс на примере электронной торговли и финансов.

Электронная торговля начала формироваться с середины 90х годов XX века. Первопроходцами в этой области стали производители компьютерной техники, однако уже в настоящее время сложно найти товар, который невозможно купить во всемирной паутине. Возможности информационных технологий практически стирают границы между странами и позволяют встречаться продавцам и покупателям на одной площадке независимо от их фактического местонахождения. Но это не единственные преимущества данного вида торговли. Электронная коммерция позволяет значительно снизить транзакционные издержки, в частности, затраты на поиск необходимой информации, проведение переговоров, заключение контрактов, контроль за исполнением договоров. Считается, что более 50% расходов компаний приходится как раз на транзакционные издержки. Кроме этого, сокращаются издержки на содержание торговых площадей и шоу-румов, что, в свою очередь, благоприятно сказывается на цене товара и одновременно приводит и росту прибыли предприятия.

На начало 2013 года объем интернет-торговли оценивался примерно в России в 12 миллиардов долларов США, что составляет около двух процентов объема традиционного сектора. Консалтинговая компания McKinsey & Co, по результатам проведенных исследований, предполагает, что объем рынка электронной коммерции вырастет до 25 миллиардов долларов, а Morgan Stanley прогнозирует рост до 36 миллиардов долларов США или 4,5% офф-лайн ритейла к 2015 году [3].

По сравнению с другими странами, развитие электронной торговли в России идет довольно медленно. Так, в США двухпроцентный порог был преодолен еще в 2003 году, а в Великобритании – в 2005г. Китай и Бразилия оценивают данный сектор в 5% от объема продаж привычных для нас магазинов. Объем же мировой интернет-торговли приближается 1,25 триллиона долларов США.

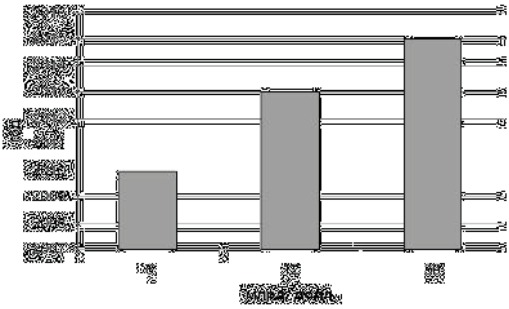


Рисунок 1. Прогноз роста электронной торговли в России на период до 2015 г. (Составлено автором по данным компании Morgan Stanley.)

В современном мире принято выделять две основные формы ведения электронной коммерции:

- планирование, организация и контроль работы с контрагентами во время производственного процесса и сбыта товара носит название Business-to-Business (B2B) – Бизнес для Бизнеса;

- работа с опорой на конечного покупателя или Business-to-Customer (B2C) – Бизнес для Потребителя.

Сегмент B2B значительно опережает B2C по стоимости заключенных контрактов. Основное применение схема взаимоотношений «Business-to-Business» нашла в сталелитейной, транспортной отрасли, при торговле химической продукцией, промышленным и высокотехнологичным оборудованием, включая компьютерную технику и программное обеспечение.

Сдерживающими факторами при развитии сектора «Business-to-Customer» в России стало недоверие потребителей к качеству предоставляемых услуг, недостаточное распространение дебетовых и кредитных карт, низкий уровень почтового сервиса.

Вторым сектором, ощутившим значительное влияние информационных технологий, являются финансы. Повсеместное распространение интернета дало возможность в считанные секунды переводить практически неограниченные суммы денег в любую точку планеты, позволило выдавать и получать кредиты на несколько дней, а иногда даже часов. По мнению Е.Ф. Авдокушина, 90% всех мировых финансов в настоящее время составляют виртуальный и спекулятивный капитал [1]. По сути, на наших глазах формируется глобальный рынок капитала, и определить национальное происхождение финансов порой становится затруднительно.

Интернет позволяет предоставить в одной точке доступа неограниченный набор услуг – инвестиционных, расчетных, страховых, информационных и т.д. Так, на сегодняшний день широкое распространение получил интернет-банкинг. Его популярность заключается в низкой стоимости при высокой скорости обслуживания. Всё большей популярностью у населения пользуются и системы электронных платежей, позволяющие совершать необходимые операции, не выходя из дома.

В своём диссертационном исследовании Лутцева К.А. выделяет четыре основные черты виртуального капитала [2]. Во-первых, виртуальный капитал является мобильным, как во времени, так и в пространстве. Движение капитала происходит постоянно и приводит к смене его форм под влиянием экономических и политических процессов местного, регионального и глобального масштаба.

Во-вторых, только форма собственности связывает виртуальный капитал с конкретным физическим субъектом, с конкретным положением в социуме, поэтому такой капитал может быстро менять своего владельца.

В-третьих, свойства капитала и информации вступают в противоречия между собой, и это приводит к тому, что частная собственность на виртуальный капитал, а также смена владельца каптала начинают зависеть от правил, вырабатываемых виртуальной средой. Практически все связи собственника заменяются процессами, формируемыми компьютерными сетями, следовательно, владелец виртуального капитала оказывается целиком зависим от предоставляемой ему технологической базы. Обретение виртуальным капиталом нового носителя означает и существенные изменения в социально-экономическом содержании капитала. Имеющий такой носитель, виртуальный капитал оказывается формально связанным с конкретным собственником, и эти связи постоянно меняются, что является его атрибутивной характеристикой.

В-четвертых, виртуальный капитал практически не связан с реальным сектором экономики. И если виртуальный капитал далеко не всегда зависит от от процессов,

происходящих с капиталом реальным, то производственный сектор испытывает давление со стороны виртуальных финансов. Автор отмечает, что реальный и виртуальный капиталы не являются взаимоисключающими категориями, а, наоборот, выступают в совокупном виде, что проявляется в их взаимодействии. Они вполне могут уживаться вместе, но и могут существовать отдельно друг от друга, вызывая дисбаланс в экономике.

Безусловно, часть общества высказывает некоторый скепсис относительно развития виртуальных финансовых отношений, что справедливо и для представителей бизнеса и для ряда домохозяйств. Однако, по оценке экспертов, риски он-лайн платежей сопоставимы с угрозами, возникающими при проведении расчетов в традиционных формах.

Литература

1. Авдокушин Е.Ф. Международные финансовые отношения (основы финансомики). – М.: Издательско-торговая компания «Дашков и К», 2012.

2. Лутцева К. А. Влияние виртуализации капитала на трансформацию экономических отношений собственности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина. – Тамбов, 2012.

3. URL: http://www.morganstanley.ru/

© О.В. Игнатова, 2014

УДК 339.5

А.М. Красноштан,
Кандидат технических наук, доцент
Национальный транспортный университет,
г. Киев, Украина

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ СКОРОСТНЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК

В соответствии со спецификой Украины, пассажирские перевозки железнодорожным транспортом традиционно лидируют на рынках междугородного и пригородного сообщения. Вообще, железнодорожный транспорт Украины занимает важное место в структуре экономики Украины и на сегодня находиться в состоянии реформирования. У отрясли активно вщедряються различные информационные и инновационные системы управления отдельными направлениями перевозочного процесса и обслуживания пассажиров [2].

Более того, в 2012 году на железных дорогах Украины введено дневное скоростное движение, которое, безусловно, требует совершенно новых подходов к обслуживанию пассажиров [1]. В этой ситуации чрезвычайно важно использование современных технологий также и в сфере маркетинга. Ведь, как показывает прогрессивный мировой опыт, именно использование принципов и инструментов маркетинга дает возможность железнодорожным предприятиям выживать в конкурентной борьбе с другими видами транспорта и максимизировать прибыль.

Различные аспекты маркетинга в сфере железнодорожного транспорта рассматривались в трудах украинских та российских ученых, таких как Абрамов

А.П. [4], Аксенов І.М. [5], Галабурда В.Г [4]., Громова О.В. [6], Эйтутис Г.Д. [7], Перепелюк А.В. [7], Сенцова К.А. [8] и других.

В настоящее время в Украине внедрено дневное скоростное железнодорожное сообщение. Данные перевозки - отдельный сегмент железнодорожных пассажирских перевозок, который обладает очень серьезными особенностями, а следовательно и требует индивидуального подхода к его маркетинговому обеспечению. Особенно этот вопрос обостряется в связи с конкуренцией со стороны других видов транспорта, которая с каждым днем усиливается. Тем не менее, до сих пор вопрос формирования целостной системы и стратегии маркетингового обеспечения не решен.

В связи с этим целью статьи является совершенствование системы теоретико-методологических и методических положений по формированию и внедрению стратегии и системы маркетинговой поддержки и продвижения услуг скоростного железнодорожного сообщения в Украине.

С точки зрения маркетинга дневные скоростные перевозки являются абсолютно новым продуктом на рынке междугородных перевозок в Украине.

Главными конкурентами данного вида сообщения на плечах обслуживания 400 ... 700 км является автомобильный и авиационный транспорт. При этом автомобильный транспорт выигрывает по параметрам стоимости перевозок , которая является в 1 , 5 ... 2 раза ниже , тем не менее существенно проигрывает по времени путешествия и комфортом. А авиационный транспорт хоть и обеспечивает преимущество а времени на плечах обслуживания более 500 км, однако остается слишком дорогим. Более того, время путешествия между городами (с учетом отправления и прибытия в центральной части городов) на плечах обслуживания менее 500 км у обоих видов транспорта остается приблизительно одинаковым, если учесть время проезда между центром города и аэропортом и время , затрачиваемое на оформление формальностей (регистрация на рейс) и время ожидания вылета.

К сильным сторонам дневного скоростного железнодорожного сообщения относятся также:

- Высокий уровень комфорта;
- Точность выполнения расписания;
- Меньшая (в сравнении с иными видами транспорта) зависимость от метеоусловий;
- Возможность совершать однодневные деловые поездки без ночевки в гостиницах;
- Доступ к сети Интернет;
- Экологичность (низький уровень выбросов веществ, которые загрязняют атмосферу).

С целью надлежащего конкурирования на рынке междугородных перевозок отдельное внимание необходимо обратить на следующие направления маркетинговой политики:

1. Тарифная политика:

С момента внедрения скоростного движения (с 27 мая 2012 года) тарифы на проезд в скоростных поездах ИНТЕРСИТИ+ не повышались. Более того, благодаря внесенным изменениям в Налоговый кодекс Украины перевозки поездами ИНТЕРСИТИ+ с 12 августа 2012 облагаются по нулевой ставке налога на добавленную стоимость (НДС). Это позволило существенно уменьшить стоимость проезда. К тому же, предусмотрен ряд скидок и бонусов, которые позволяют пассажирам сэкономить средства.

Так, при формировании тарифов предусматривается снижение стоимости проезда:

- при оформлении проездного документа «туда-обратно» в размере 10 %;
- по дням недели (в четверг и субботу) в размере 10%.

Кроме того, для поощрения пассажиров в приобретении проездных документов на скоростные поезда Интерсити+ заранее, с 1-го марта 2013 была введена гибкая система регулирования тарифов в вагонах первого класса. Данная система дифференциации тарифов предварительной продажи проездных документов предусматривает изменение стоимости проезда в зависимости от срока приобретения проездного документа до даты отправления, а именно:

- при приобретении проездных документов за 45 – 44 суток до даты отправления поезда стоимость плацкартной части тарифа уменьшается на 15%;
- при приобретении проездных документов за 43 – 30 суток до даты отправления поезда стоимость плацкартной части тарифа уменьшается на 10%.

Кроме того, во исполнение Национального плана действий на 2013 год по внедрению Программы экономических реформ на 2010-2014 годы «Состоятельное общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство», утвержденного Указом Президента Украины № 128/2013 [3], с 1 октября 2013 года действует Бонусная программа ИНТЕРСИТИ_Бонус, которая позволяет пассажирам, которые часто путешествуют, экономить.

Программа ИНТЕРСИТИ_Бонус действует для пассажиров вагонов Первого Класса поездов ИНТЕРСИТИ+ при оформлении электронного проездного документа (ЕПД) через Интернет-сайт http://booking.uz.gov.ua для всех поездов «ИНТЕРСИТИ+» Украинской железнодорожной скоростной компании. Основная суть Бонусной программы заключается в том, что каждый раз при приобретении билета в вагон первого класса поезда ИНТЕРСИТИ+ в любом направлении пассажир имеет возможность накапливать бонусные баллы, которые при достижении достаточного их количества сможет обменять на скидку при приобретении наградного билета.

2. Расширение ассортимента дополнительных услуг для пассажира: На сегодняшний день пассажиры поездов ИНТЕРСИТИ+ имеют возможность:

- воспользоваться услугами вагона-буфета;
- получить бесплатно личный экземпляр бортового журнала Украинской железнодорожной скоростной компании;
- просмотреть новые фильмы и интересные передачи, которые включены в видеожурнал, транслируемый во время поездки;
- получить доступ к сети. При этом стоимость пользования услугой для пассажиров Первого класса является бесплатной – услуга предоставляется за счёт компании.

Кроме того, пассажиры Первого класса могут бесплатно воспользоваться услугами залов ожидания повышенной комфортности перед отправлением поезда.

Введены остановки поездов ИНТЕРСИТИ+ сообщением Киев-Львов-Киев, Киев-Донецк-Киев и Киев-Харьков-Киев по станции Дарница, которые открывают новые возможности и для пассажиров, следующих с целью вылета из Международного аэропорта «Борисполь»: Украинская железнодорожная скоростная компания и Государственный международный аэропорт «Борисполь» продолжают реализацию проекта по организации специального сообщения между железнодорожным вокзалом «Дарница» и Международным аэропортом «Борисполь» для пассажиров поездов ИНТЕРСИТИ +. При этом пассажиры экономят не менее 30 мин. на путешествии (по сравнению со временем путешествия от Центрального железнодорожного вокзала города) .

В перспективе для пассажиров ИНТЕРСИТИ+ планируется внедрить специальный автобусный экспресс-маршрут от ст. Дарница до Международного аэропорта «Борисполь», который будет курсировать по расписанию, синхронизированному с расписанием движения поездов ИНТЕРСИТИ+, и обслуживаться комфортабельными автобусами.

3. Повышение уровня обслуживания пассажиров в поездах ИНТЕРСИТИ+: Необходимо постоянно проводить работу по улучшению предоставляемого сервиса в скоростных электропоездах ИНТЕРСИТИ+, изучать опыт аналогичных компаний ближнего и дальнего зарубежья для внедрения и применения в условиях Украины.

Для осуществления объективного контроля уровня и качества целесообразно прибегнуть к контролю качества с помощью метода «Тайный Пассажир»: специально подготовленный специалист, неизвестный никому из членов поездной бригады, совершает путешествие как обычный пассажир, а все выявленные недостатки заносит в специальный отчет.

Выводы. Маркетинговая поддержка является ключевым элементом успех внедрения нового вида междугородных перевозок - дневных скоростных железнодорожных перевозок. Поэтому чрезвычайно важным является разработка и внедрение четкой маркетинговой стратегии, построенной на сильных сторонах и конкурентных преимуществах, а также на высоком уровне сервиса.

Список использованной литературы

1. Лобойко Л.М. Швидкісні поїзди – рішення майбутнього. / INTERCITY Magazine - №1 – 2012. – с. 5-7.
2. Чекалов П.Л. Швидкість інновацій. / INTERCITY Magazine - №10 – 2013. – с. 10-13.
3. Официальное Интернет-представительство Президента Украины // http://www.president.gov.ua/documents/15521.html
4. Абрамов А.П. Маркетинг на транспорте : учебник для вузов / А.П. Абрамов, В.Г. Галабурда, Е.А. Иванова – М. : Желдориздат, 2001. – 623 с.
5. Аксёнов И.М. Маркетинг на объектах транспорта / И.М. Аксёнов – Нежин : ООО «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2006. – 336 с.
6. Громова О.В. Підвищення економічної ефективності залізничних пасажирських перевезень в сучасних умовах : дис. … кандидата екон. наук : 08.07.04 / Громова Олена Володимирівна. – Харків, 2002. – 201 с.
7. Перепелюк А.В. Основи маркетингу на залізничному транспорті / А.В. Перепелюк, Г.Д. Єйтутіс. – Дніпропетровськ : Континент, 1996. – 212 с.
8. Сенцова К.А. Разработка системы маркетингового управления пассажирскими перевозками на железнодорожном транспорте: дис. … кандидата экон. наук : 08.00.05 / Сенцова Ксения Александровна. – М., 2003. – 210 с.

© А.М.Красноштан, 2014

УДК 338

О.А.Кротова, студентка 5 курса инженерно-экономического факультета
Сибирский государственный университет путей сообщения
Г. Новосибирск, Российская Федерация

К ВОПРОСУ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ ДЕТАЛЕЙ В ПРОЦЕССЕ РЕМОНТА

В процессе ремонта подвижного состава на ремонтных железнодорожных предприятиях используют восстановленные или отремонтированные узлы и

детали. Такой подход значительно уменьшает прямые затраты в части материальных расходов. Под материалами повторного использования в моторвагонных депо понимаются колесные пары, агрегаты, узлы, запасные части и другие виды МТР:

1. Полученные в результате ремонта, модернизации, реконструкции объектов основных средств, учитываемые как возвратные отходы
2. Полученные в результате демонтажа и разборки основных средств, приводимых из эксплуатации.

В силу снижения потребительских качеств материалы повторного использования могут применяться:

1. По прямому назначению с уменьшенным сроком эксплуатации исходя из степени износа (не требующие восстановления или требующие восстановление после доведения по техническим характеристикам до нормы)
2. Не по прямому назначению (без восстановления)
3. Для реализации на сторону (без восстановления)

Экономическая целесообразность отнесения к материалам повторного использования должна быть обусловлена:

1. Снижением затрат на закупку новых МТР
2. Снижением затрат на транспортировку новых МТР
3. Сокращением сроков простоев под ремонтом объектов основных средств
4. Снижением затрат на восстановление объектов основных средств

Порядок бухгалтерского учёта материалов повторного использования определен нормативными документами ОАО «РЖД», разработанными на основании нормативных документов Министерства Финансов Российской Федерации.

Материалы повторного использования принимаются к бухгалтерскому учёту в следующей оценке:

1. Материалы повторного использования, которые являются неприменяемыми и реализуются на сторону, - по текущей и рыночной стоимости.
2. Материалы повторного использования, которые являются применяемыми и используются по прямому назначению с уменьшенным сроком эксплуатации или не по прямому назначению, - по цене возможного использования (по пониженной цене исходного материального ресурса).

Если с учетом затрат деталей и узлов, которые имеют уникальные номера заводов изготовителей практически не существует сложностей, то с не номерными деталями, а затраты на их восстановление имеют значительную величину, имеются определенные проблемы.

В НИЛ «Экономика транспорта» ИЭФ СГУПС ведутся научные исследования по транспортному формированию затрат на техническое обслуживание и ремонт подвижного состава. Одной из проблем организация учета материальных затрат во вспомогательных цехах мотор-вагонных депо на ремонт и восстановление узлов и деталей является достаточно большой список этих узлов. Вторая проблема - затраты на восстановление ремонто-пригодных узлов и деталей существенно зависят от состояния их на момент ремонта. [1, с. 90]

Для формирования материальных затрат в части восстановления и ремонта ремонто-пригодных узлов и деталей предлагается алгоритм, схема которого приведена на рисунке 1.

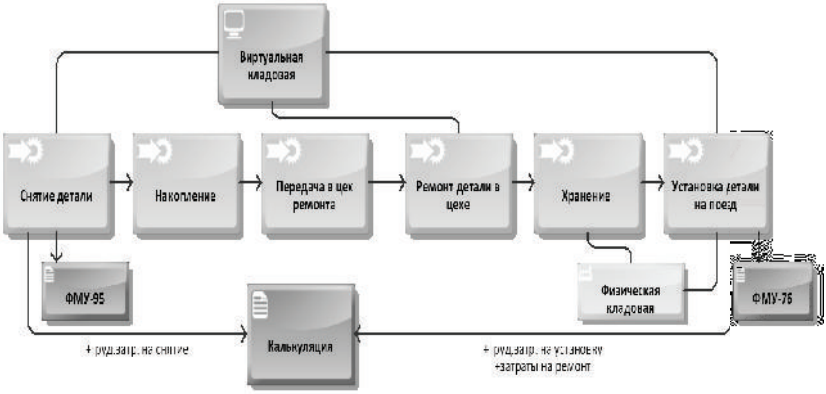


Рисунок 1 – Схема отражения затрат на ремонт и восстановление деталей в калькуляции на ремонт и техническое обслуживание

Движение деталей ремонтируемых в самом депо начинается со снятия с поезда (заполняется форма ФМУ -95) о чем делается запись в «Виртуальной кладовой», а именно: дата снятия и номер поезда и куда отправлена деталь. Трудозатраты на снятие автоматически заносятся в калькуляцию. Номерные материальные ценности не требуют дополнительной идентификации, по ним фиксируется только дата снятия. Тем материальным ценностям, которые не являются номерными, создается уникальный идентификационный номер детали или материала (на сегодняшний день ведется количественный учет или вообще никакого). В случае с материальными ценностями имеющими не высокую стоимость целесообразно вести только количественный учет. Передача деталей и возврат из цеха ремонта осуществляется материальноответственным лицом. В цехе ремонта, кроме непосредственного ремонта выполняется функция накопления и определения ремонтопригодности детали. Нахождение детали в ремонте соответствующего цеха так же отражается в базе данных «Виртуальной кладовой». Функция хранения материальных ценностей до установки на поезд осушествляется в «Физической кладовой», находящейся непосредственно в цехе ТО-3. В момент установки отремонтированной детали, операция отображается в «Виртуальный кладовой», в соответствии с внутренним прейскурантом материальных ценностей. Затраты на ремонт + трудозатраты на установку так же попадают в калькуляцию. Установка детали на поезд сопровождается заполнением формы ФМУ -76 и занесением адреса установки детали в «Виртуальную кладовую». Занесение данных об установке на поезд материальной ценности в «Виртуальную кладовую» свидетельствует о факте списания детали или материала с материальноответсвенного лица.

Описанный алгоритм лег в основу модуля расчета материальных затрат на техническое обслуживания и ремонт моторвагонного подвижного состава информационно-аналитической системы «Пригород-Финанс». В процессе пилотной эксплуатации системы был выработан регламент движения восстанавливаемых не номерных узлов и деталей, внедряемый в настоящее время в моторвагонных депо Западно-Сибирской дирекции по ремонту моторвагонного подвижного состава. [2, с. 99; 3, с. 65]

Список использованной литературы:

1. Лунина, Т.А. Проблемы возмещения затрат перевозчиков при организации пригородных перевозок. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока, №2, 2011. –С. 89-92.
2. Дементьев А.П., Спицына И.Н., Информационные технологии в системе управления затратами на предприятиях железнодорожного транспорта. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока, №2, 2012. – С. 97-100.
3. Спицына И.Н., Абраменко А.Ю., Совершенствование организации учета затрат маериалов при техническом обслуживании и ремонте моторвагонного подвижного состава. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока, №2, 2013. – С. 65-68.

© О.А. Кротова, 2014

УДК 504.094

Е.В. Лапшина,
аспирант географического факультета,
Кубанский государственный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ И ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Краснодарский край является одним из самых населенных субъектов Российской Федерации. Территория края - важная сельскохозяйственная зона России, крупнейший туристический регион, имеющий существенную летнюю «перенаселенность» курортов, что приводит к значительным перегрузкам энергетической инфраструктуры городов и поселков [1, с. 350].

На сегодняшний день город Краснодар считается одной из самых энергодефицитных зон Кубани. Причина сложившейся ситуации заключается в том, что устаревшее электрооборудование неспособно соответствовать потребностям современного большого города. Основными направлениями в универсальных энергоэффективных технологиях в рамках города можно рассматривать следующие: перевод городских предприятий на дифференцированную по времени суток форму расчетов за электроэнергию; устройство автоматических систем учета тепла, воды, газа; внедрение систем управления и распределения тепла в зданиях различного назначения; устройство локальных тепловых узлов с электронагревом, работающих в зоне льготных режимов с теплонакопителями; реконструкция и техническое перевооружение энергогенерирующих источников, коммуникаций сетей тепло, электро и водоснабжения; устройство электронной пускорегулирующей аппаратуры для газоразрядных ламп освещения и устройств автоматического управления городским освещением; устройство систем частотно-регулируемых приводов для двигателей используемых в городском коммунальном хозяйстве; диспетчеризация учета энергоносителей в масштабах города; внедрение высокоэффективных источников энергии [4, с. 105].

Для оценки суммарного потребления энергии в крае использовались данные государственной статистики, материалы организаций топливно-энергетического комплекса Краснодарского края, данные региональных и муниципальных органов власти.

Согласно этим данным в 2009 г. в Краснодарском крае было потреблено 22,7 млн. т у.т., что составляло 4,5 т у.т./чел., что на 30% меньше среднероссийского потребления топливно- энергетических ресурсов (ТЭР) на душу населения (6,5 т у.т./чел.). По территории края проходят магистральные газо- и нефтепроводы (суммарно около 3,0 тыс. км), перекачивающие значительное количества топлива (93 млн. т нефти и свыше 11 млрд. куб. м газа). При общем росте максимума нагрузки по краю 4,3% в год основной рост электропотребления (до 7-8% в год) приходится на наиболее крупные города региона (Краснодар, Сочи, Новороссийск). Из 4,5 млн. квартир (индивидуальных домов), газифицированных на территории Краснодарского края, с приборами учета – 758 тыс., без приборов учета – 693 тыс. Таким образом, доля квартир (индивидуальных домов) без прибора учета газа составляет 47,7%.

Суммарный потенциал энергосбережения в общем потреблении ТЭР краем (около 22,8 млн. т у.т. согласно сводному топливно-энергетическому балансу Краснодарского края) составляет около 16% (около 3,3 млн. т у.т. в год). Значительная его часть (около 33%) приходится на население, далее следует электрические и тепловые сети (16% и 6%), промышленность (около 8,8%), транспорт [5, с. 166]. Энергоемкость ВРП Краснодарского края составила 33,3 кг у.т./1000 руб., что соответствует среднему показателю по Южному Федеральному округу РФ.

Транспортировка газа по газораспределительным сетям осуществляется через 46 газораспределительных организаций, из которых 35 объединены ОАО «Краснодаркрайгаз». Объем поставок природного газа потребителям Краснодарского края составляет 8,3 млрд. куб. м в год, в том числе населению – 3,4 млрд. куб. м в год. Ежегодная динамика газопотребления характеризуется устойчивыми объемами. Наблюдается небольшой ежегодный рост объемов потребления природного газа, связанный с газификацией. Основными задачами при повышении энергоэффективности транспорта газа являются 100-процентный учет потребления газа на территории Краснодарского края; снижение затрат и потерь газа при транспортировке на 23-25%; сокращение удельных расходов электроэнергии при транспортировке газа на 5-7%.

Наличие на территории края значительного количества санитарно-курортных и медицинских учреждения с недопустимостью перебоев в энергоснабжении (электроэнергии и горячей воды) требует обеспечения резервирования энергоисточников. Кроме того, летний пик потребления энергоресурсов и воды, обусловленный существенным (в несколько раз) притоком населения в курортной зоне, ставит серьезную задачу наличия пиковых мощностей.

Важнейшие особенности энергообеспечения территории края определяются тремя основными аспектами высокой энергозависимость экономики от внешних поставок ТЭР; износом основных фондов энергоисточников и сетей; отсутствием резервов энергетических мощностей для реализации перспективных программ развития экономики края по отраслям.

Сокращение энергоемкости ВРП края обеспечивается за счет совместной реализации программ повышения эффективности источников тепловой и

электрической энергии, сокращения потерь в сетях, энергосбережения в конечном потреблении, активного использования нетрадиционных и возобновляемых источников энергии. Только создание эффективной энергетической инфраструктуры позволит реализовать программы перспективного развития региона с существенным ростом ВРП без значительного увеличения энергопотребления.

Использование всего потенциала возобновляемых источников энергии позволит получать в Краснодарском крае до 2 200 МВт тепловой энергии и 1 300 МВт электрической энергии взамен получаемой их традиционных углеводородов, повысить энергообеспеченность жилищного фонда, бюджетной сферы, объектов туризма и отдыха за счет современных и экологически безопасных установок [3, с. 24]. В Краснодарском крае функционирует 72 солнечные установки для производства горячей воды и отопления с общей площадью солнечных коллекторов 5 тыс. м. Проектирование и монтаж осуществляет ОАО «Южно-Российская энергетическая компания ЮРЭК». Совокупный потенциал возобновляемой энергетики в крае является довольно существенным и достигает величины 2,5 млн. т у.т. в год.

Самые действенные меры по энергосбережению сосредоточены в трех секторах: жилая и нежилая недвижимость и строительство, ТЭК, промышленность и транспорт.

Инвестиции в энергоэффективность могут обеспечить снижение энергоемкости и удовлетворить растущий спрос при затратах втрое меньших, чем капиталовложения, необходимые для строительства новых генерирующих мощностей. Так, стоимость нового строительства 1 кВт установленной мощности в зависимости от вида топлива и затрат на инфраструктуру составляет 1 300 – 2 100 долл. США, а для проведения работ по снижению расхода электроэнергии на собственные нужды потребуется существенно меньше 200 – 400 долл./КВт [2, 36].

Повышение энергоэффективности стимулирует стабильное экономическое развитие, которое выражается в конкурентоспособности промышленности, дополнительных доходов от экспорта нефти и газа, высвобождении бюджетных ресурсов и позволяет улучшить экологическую обстановку. Повышение тарифов приведет к снижению прибыли промышленных предприятий, по меньшей мере, на 15%. Повысив эффективность использования энергоресурсов, предприятия смогут сохранить конкурентоспособность.

В условиях экономического кризиса энергосбережение становится приоритетной государственной задачей, так как позволяет относительно простыми мерами государственного регулирования значительно снизить нагрузку на бюджеты всех уровней, сдержать рост энергетических тарифов, повысить конкурентоспособность экономики и увеличить предложение на рынке труда.

Список использованной литературы:

1. Кистанов В.В. Региональная экономика России / Кистанов В.В., Копылов Н.В. // Северо-кавказский макрорегион. — 2003. — 350 с.

2. Липатов Е.В. Энергоэффективность и энергосбережение как резерв отечественной экономики // Энергетическая стратегия. — 2010. — №6. — С. 36-37.

3. Николаев Д.А. Потенциал и перспективы развития ВИЭ в Краснодарском крае// Энергия Юга. — 2011. — №5. — С. 24-26.

4. Ратников Б.Е. Управление энергосбережением: Учебное пособие / Б.Е. Ратников, А.В. Чазов. - Екатеринбург: УГТУ, 1998. - С.105

5. Энергоэффективность в России: скрытый резерв // Отчет Всемирного Банка. - М.: ЦЭНЭФ, 2009. - 166 с.

© Е.В. Лапшина, 2014

УДК 338

Ю.П. Овчинникова, магистрант института экономики и финансов
Казанский федеральный университет
г. Казань, Российская Федерация

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ УЧЕТА

В отличие от РПБУ международные стандарты отчетности построены не на правилах, а принципах. При этом регулируется не порядок ведения учета, а требования к отчетности. Поэтому зачастую возникают ситуации, когда от бухгалтера требуется вынести профессиональное суждение. Например, при оценке активов необходимо определить, будут ли они приносить в будущем экономическую выгоду. Оценка вероятностей потребует профессионального суждения [1,с.246]. Именно поэтому в настоящее время на некоторых предприятиях ведется параллельный учет в соответствии с GAAP США или МСФО. При этом имеется в виду, что «важным элементом корпоративного управления являются МСФО, позволяющие дать объективную информацию о финансовом состоянии корпорации, полезную для принятия экономических решений пользователями» [2,с.25]. Чтобы выявить аспекты применения профессионального суждения, рассмотрим корпоративную отчетность Новолипецкой металлургической компании и United State Steel Corporation, а также финансовую отчетность Новолипецкой металлургической компании, составленной в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В связи с тем, что обе компании принадлежат одной хозяйственной отрасли – металлообработке, включая все стадии добычи и обработки – их корпоративные отчетности по своему содержанию очень схожи. В целом по корпоративной отчетности профессиональное суждение направлено на внешнего пользователя, и поэтому в самой отчетности предоставляются данные по различным показателям. Однако, отчет российской компании более удобен в восприятии, чем американский. Сама последовательность предоставления информации Новолипецкой металлургической компании не заставляет задумываться о том, где же отыскать ключевые показатели финансового положения, устойчивого развития, бизнес-модель и т.д. То есть профессиональное суждение относительно структуры корпоративной отчетности разное, хотя и направлена она на одних и тех же пользователей. И с точки зрения интегрированной отчетности Новолипецкая компания очень далеко продвинулась.

Ключевым же разделом профессионального суждения является финансовая отчетность, а именно примечания к консолидированной финансовой отчетности, составленной в соответствии с ОПБУ США, и пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету, составленных в соответствии с законодательством РФ.

При анализе отчетностей зарубежной и отечественной компаний были выявлены некоторые различия, которые связаны, прежде всего, с профессиональным суждением бухгалтера. Бухгалтера разных компаний на основе своего опыта и суждения предоставили ту информацию, которая востребована и интересна для внешних пользователей. Выносить, раскрывать ту или иную информацию в отчетность – зависит, в большей степени, от бухгалтера. Конечно, бухгалтер зарубежной компании имеет больший опыт в раскрытии и предоставлении профессионального суждения, так как их стандарты только наталкивают в нужное русло, тогда как российские стандарты строго регламентированы и только еще начинают перенимать опыт зарубежных стандартов, поэтому выводы зарубежного бухгалтера по различным ситуациям состоят не только из констатации фактов, но и носят рекомендательный характер.

Если в финансовой отчетности Новолипецкой металлургической компании, составленной по ОПБУ США, присутствуют принципы составления и их пояснения, то в отчетности этой же компании, составленной по законодательству РФ, кроме как в учетной политике, их нет. По российским стандартам просто раскрываются более подробные показатели, представленные в самой отчетности, и констатация некоторых фактов, например, «Общество, было признано лауреатом конкурса «100 лучших организаций России. Экология и экологический менеджмент», также в отчетном году был завершен ряд природоохранных мероприятий по реконструкции и совершенствованию работы технологического оборудования» [3]. Данная информация, предоставленная, по мнению бухгалтера, конечно, также является профессиональным суждением относительно того, что она включена в пояснения, но само содержание этой информации не является профессиональным суждением.

Таким образом, следует сделать вывод, что главным отличием российской системы бухгалтерского учета от ОПБУ США – это само понятие профессионального суждения бухгалтера, которое является основополагающим в зарубежном стандарте и которое практически отсутствует в российских нормативных актах. Законодательная база не может включить в себя все случаи и ситуации, возникающие на практике, поэтому зарубежный стандарт содержит в себе общие принципы ведения учета и составления отчетности, которые совсем не заменяют законодательной основы. Такие принципы наталкивают бухгалтера на размышления о том, как поступить в той или иной сложившейся хозяйственной ситуации, что и представляет собой профессиональное суждение. Чтобы корректно и правильно выработать профессиональное суждение бухгалтер должен обладать высокой квалификацией, которая подразумевает под собой не только знания ведения учета и составления отчетности, но и ряда смежных дисциплин, например, таких как менеджмент, контроллинг, управленческий учет, экономика в целом и другие сопутствующие дисциплины.

Отечественные бухгалтера начинали работать в условиях, когда система учета была основана исключительно на жестких правилах и стандартах, в рамках которых бухгалтеру не требовалось иметь свое собственное суждение относительно хозяйствующего субъекта. В такой системе учета бухгалтеру больше отводилась роль обычного исполнителя нормативных актов и инструкций, так как предполагалось, что законодательные органы власти лучше знают, какая информация требуется пользователям предоставляемой бухгалтерами информации, главное, чтобы она была достоверна и отражала объективное финансовое состояние [4,с.33]. И сегодня, главная цель конечного результата деятельности бухгалтера - это

достоверность, полезность и объективность финансовой отчетности, вот только способ ее достижения отличается.

Поэтому профессиональное суждение для современного российского бухгалтера - это совершенно новое требование и новая обязанность бухгалтера, которая требует более широкого спектра знаний и профессионального опыта, что является довольно непростым критерием для профессии бухгалтера. Однако бухгалтерское суждение дает возможность выражения собственного мнения и право его отстаивать перед внутренними и вешними пользователями отчетности. Но и в этом случае возникает проблема российского бухгалтера, что и отличает информационную составляющую отчетов United State Steel Corporation и Новолипецкой металлургической компании. Данная проблема заключается в самом сознании бухгалтера. Так сложилось исторически, что профессиональное суждение зародилось именно в англо-американской практике учета, и поэтому в развитых англо-американских странах не возникает проблем с выражением и обоснованием суждения относительно учетной составляющей предприятия [5]. В российской же практике, исторически построенной исключительно на нормативных актах, которые в первую очередь направлены на предоставление информации в налоговую инспекцию, поэтому бухгалтеру очень сложно перестроиться от правила к принципу. Специалисту, имеющему многолетнюю практику учета, построенную на законах и нормативных актах, очень сложно перестроить в течение одного месяца или двух видение своей профессии и обязанностей. Поэтому бухгалтеров необходимо переучивать, менять их отношение и видение к профессии, в частности к профессиональному суждению, так как у специалистов такого сложившегося устоя существует боязнь оторваться от привычных правил и давать собственную оценку деятельности предприятия.

Но решение данной проблемы должно осуществляться не только на уровне переквалификации бухгалтеров, но и на уровне законодательной базы. Создание полной, четкой, определенной, согласованной нормативной базы - это задача, прежде всего, Правительства, то есть его заинтересованности в данном вопросе. Такое преобразование не требует особых капиталовложений и преобразований, а только времени и настойчивости со стороны бухгалтера, так как в условиях рыночной экономики такая профессия как бухгалтер приобрела большее значение, чем просто исполнитель предписанных правил и нормативов.

Последние нормативные документы, в частности ПБУ, становятся все более приближены по своему содержанию в международным стандартам: вводятся некоторые принципы учета, такие как надежность, существенность, уместность и т.д. и понятия - консолидированная отчетность, корпоративная, интегрированная, деление стоимости на рыночную и балансовую и т.д. Но еще не все принятые и принимаемые новшества реализуются на практике учета, поэтому образуется нарушение системы учета законодательной и практической.

Реформа в бухгалтерском учете просто необходима в связи со сложившимся мировым рынком и интегрированием в него России. Чтобы освободить российского бухгалтера от бремени ведения двойного учета, в которых предоставляемые требование абсолютно разные, российскому учету нужно максимально приближаться к требованиям, принципам зарубежного.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что разница в видении профессионального суждения американского бухгалтера USSteel и российского Новолипецкой металлургической компании заключается не только на уровне видения бухгалтера, но и на уровне законодательной базы. Российское

профессиональное суждение как таковое еще не сложилось, но фундамент этому уже заложен, что имеет огромное значение. Однако следует отметить, что очень часто при ведении учета и составлении отчетности предоставляемая информация, прежде всего, направлена на налоговые органы, что, в свою очередь, ведет к невостребованности и недостатку данных со стороны пользователей. Такая законодательная база не дает той свободы профессиональной мысли, которой было бы достаточно для отражения полной и достоверной отчетности. Поэтому, в первую очередь, реорганизацию учета следует начинать с законодательной базы и переквалификации специалистов, что, несомненно, позволит изменить видение профессионального суждения в целом. Как отмечается в работе Каспиной Р.Г., качественное профессиональное суждение позволит «осуществлять связь между эффективным управлением, хорошими корпоративными результатами, а также достоверностью и качеством корпоративной отчетности» [7,с.99].

Список использованной литературы:

1. Молодцова Ю.Н. Профессиональное суждение и область его применения // Вектор науки. – 2011. - №1, с. 246-249.
2. Каспина Р.Г. Формирование отчетности Российских корпораций по МФСО при выходе на международные рынки // Международный бухгалтерский учет. - М.-2006.- №6, с.25-33.
3. [Электронный ресурс]: http://nlmk.com/docs/tree/annual-report-2012.pdf?sf
4. Тунин С. А. Роль профессионального суждения бухгалтера в современной бухгалтерии // Бухгалтерский учет. – 2013. - №19, с. 31-35.
5. [Электронный ресурс]: http://gaap.ru/articles/a_v_nashe_vremya_dolzhno
6. [Электронный ресурс]: www.ussteel.com/uss/portal/home/investors/an2012
7. Каспина Р.Г. Влияние механизмов корпоративного управления на формирование отчетности в диверсифицированных холдингах // Казанская наука.- 2012.-№ 11,с.99-105.

© Ю.П. Овчинникова, 2014

УДК 331.1

Л.А. Отставнова,
доцент кафедры «Экономическая теория и экономика труда»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, РФ

ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ОТНОШЕНИЙ «ЧЕЛОВЕК-ПРОИЗВОДСТВО»

В условиях развития инновационной экономики резко возросло внимание экономической теории к человеку, обладающему глубокими высокопрофессиональными знаниями и признанному на этой основе главным фактором производства. Роль человека как носителя рабочей силы, являющегося главной производительной силой общества, в процессе производства определяется тем, что он создает средства производства, выбирает способы их использования и активно применяет в процессе создания благ и оказания услуг. С другой стороны, человек является конечной целью производства, так

как именно он является потребителем общественного продукта. На современном этапе развития экономики от человека требуется добросовестное отношение к труду, инициативность, творческая активность, которую он может получить, постоянно совершенствуя свои знания, умения и навыки.

Характеризуя человека «как ресурс» или «как субъект» во взаимоотношениях человек-производство, можно применить три основных подхода – экономический, органический и гуманистический.

В рамках экономического подхода, давшего начало концепции использования трудовых ресурсов, производство рассматривается как набор механических упорядоченных отношений, действующих по определенному алгоритму эффективно, надежно и предсказуемо [2]. Наблюдается четкое разделение линейных и штабных организационных структур, подчиненные получают указания только от одного руководителя, имеющего в своем подчинении строго фиксированное число человек. Достаточно стабильные внутренние условия и четкие задачи для исполнения приводят к сложности в адаптации к меняющимся условиям и затрудняют принятие самостоятельных креативных решений работниками при изменении ситуации. Организационная структура должна быть построена таким образом, чтобы всегда осуществлять контроль за действиями сотрудников.

Человек в этом подходе рассматривается как обезличенный ресурс, наравне с другими – природными, материальными, финансовыми, информационными. Акцент делается на трудовую функцию человека на производстве, оцениваемую двумя основными показателями: затратами рабочего времени и заработной платой. Со стороны производства к работнику выдвигаются такие требования, как исполнительность, дисциплинированность, техническая подготовленность, подчинение личных интересов общественным. Побудительным мотивом трудовой деятельности для работника является экономический интерес, поэтому руководителю нужно приложить максимум усилий для обеспечения желаемого дохода своим подчиненным. Руководителями могут быть только работники, обладающие целеустремленностью, честолюбием и самоконтролем.

Органический подход, акцентирующий внимание на человеке, явился основой для двух других концепций: управление персоналом и управление человеческими ресурсами.

Целью концепции управления персоналом, теоретической базой которой выступает теория бюрократической организации А. Файоля, является использование трудового и личностного потенциала работника на всех фазах жизненного цикла человека в его трудовой деятельности в организации.

Производство характеризуется рационализацией и узкой специализацией и воспринимается как живая система, отождествленная с человеческой личностью, на которую оказывают влияние внешние и внутренние факторы. Организационная среда формирует профессионально-квалификационные и личностные требования к «качеству» сотрудника, превращая его в ресурс, который нужно развивать в ущерб праву личности на выбор.

Этот подход использует положения теории мотивации А.Маслоу, поэтому человек характеризуется тем, что имеет потребность во взаимоотношениях с другими людьми в процессе труда, являясь при этом элементом формальной организационной структуры, позицией в штатном расписании. Работники чувствуют себя уверенно только во взаимоотношениях с другими людьми, склонны больше реагировать на действия своих коллег, чем на инициативы начальства.

Перенос акцента с производства на человека является отличительной чертой школы человеческих отношений, наиболее известными представителями которой являются М. Фоллет и Э. Мэйо. Они утверждали, что управлять в организации необходимо не только процессом производства и людьми, но также и межличностными отношениями [1]. С точки зрения М. Фоллет необходимо привлекать рабочих к участию в управлении, так как именно они исполняют указания вышестоящего руководства и должны ощущать себя непосредственными участниками реализации управленческого решения, развивая в себе чувство индивидуальной и коллективной ответственности.

В концепции управления человеческими ресурсами, целью которой является максимальное использование потенциала человека путем создания оптимальной окружающей среды, человек рассматривается не как должность, а как невозобновляемый организационный ресурс, составляющий единство трех основных компонентов – трудовой функции, социальных отношений, состояния работника – и ориентированный одновременно на специализацию и универсализацию. Долгосрочные инвестиции в человеческий капитал со стороны производства обеспечивают постоянный профессиональный рост работников и улучшение качества условий труда.

Производство характеризуется внешней и внутренней окружающей средой, а также множественными связями между его структурными элементами, способствующими созданию условий для самоорганизации каждого работника и коллектива в целом. Внимание со стороны производства к человеку как к личности и ее потребностям вызывает у работников чувство сопричастности.

В центре внимания данной концепции находятся проблемы групповых отношений, коммуникативных барьеров и конфликтов между человеком и производством, которые можно разрешить путем более полного удовлетворения социальных и психологических потребностей личности. По утверждению Э. Мэйо, большое влияние на производительность труда оказывают психологические факторы, неудовлетворение которых приводит к враждебному или безразличному отношению к работе. Поэтому, для увеличения производительности труда необходимо оздоровление психологического климата в коллективе путем повышения удовлетворенности характером и содержанием труда, взаимоотношениями с коллегами и руководителями, системой морального и материального стимулирования.

Гуманистический подход, отводящий главную роль человеку, а не производству, позволяет представить производство как организационную культуру, способную изменять свое окружение в соответствии с организационными нуждами и обладающую своими символами и смыслами, через которые осуществляется совместная производственная деятельность людей, направленная на повышение качества трудовой жизни. Основу отношений «человек-производство» составляют общечеловеческие и коллективные ценности и нормы. С точки рения этого подхода основными принципами успешного руководства являются высокая мораль, чуткость, доброжелательное отношение, уважение к людям при одновременной требовательности к ним, последовательность, внимательность, создание творческой атмосферы и предоставление определенной доли свободы действий для проявления сильных качеств работников, обеспечение сотрудников в полном объеме необходимой для работы информацией.

С позиции человека данный подход предполагает удовлетворение потребностей работников в повышении их профессионального и культурного уровней, обеспечение условий для проявления инициативы, расширение самостоятельности, обеспечение взаимной ответственности руководителей и работников за результаты, что должно привести к повышению степени удовлетворенности работой, своим положением и, в конечном итоге, к повышению производительности труда. Человек здесь является ресурсом, который должен быть максимально реализован при условии создания благоприятных условий труда, поощрения инициативности, изобретательности, заинтересованности в труде.

Для производства этот подход предполагает создание безопасных и достойных условий труда, учет в технологической конструкции оборудования главенствующего человеческого фактора, обогащение содержания трудовой деятельности путем устранения физического труда, монотонности, кооперации труда, соответствующего требованиям высокоразвитой личности. В связи с тем, что в рамках этого подхода каждый работник уникален, процесс управления должен быть не стандартным, а строиться на индивидуальном подходе. Для этого необходимо разрабатывать индивидуальные варианты организации труда, обеспечивать непрерывное повышение квалификации работников, привлекать их к участию в управлении производством. Руководство предприятия должно стремиться к развитию социального партнерства, к обеспечению нормального отдыха, улучшению медицинского обслуживания своих сотрудников.

В заключении можно отметить, что с развитием общества в отношениях «человек-производство» произошло заметное смещение акцента с производства на человека, однако каждый из рассмотренных подходов имеет свои положительные моменты в этих взаимоотношениях.

Список использованной литературы:

1. Соколова М.И. Управление человеческими ресурсами: учеб. / М.И. Соколова, А.Г. Демен. – М.: Проспект, 2006. – 240 с.

2. Таланова А.В. Основные подходы к управлению персоналом организации / А.В. Таланова, С.Р. Владимиров // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – Февраль 2014. - № 2 [Электронный ресурс]. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2014/02/3673 (дата обращения: 02.02.2014).

©Л.А. Отставнова, 2014

УДК 331.108

О.А. Панькина,
студентка 4 курса экономического факультета
Мордовский государственный университет
Г. Саранск, Российская Федерация

КОУЧИНГ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ

Известно, что управленец должен быть предпринимателем, способным видеть и реализовывать возможности, быть лидером и менеджером, вести за собой других,

системно организовывать движение к цели путем эффективного управления ресурсами. Это сигнализирует о необходимости совершенствования управленческих качеств руководителя, подчеркивает необходимость развития профессиональных навыков и свидетельствует о неизбежности организационных перемен.

Управление изменением требует таких подходов руководителя, которые отражали бы принцип активного участия всей команды и стимулировали развитие личной инициативности, ответственности и независимости в принятии решений. Чему и способствует коучинг. Один из основоположников коучинга Тимоти Гэлвэй (Timothy Gallwey) так определил его сущность:«Коучинг — это раскрытие потенциала человека с целью максимального повышения его эффективности. Коучинг не учит, а помогает учиться.»[1]

Международная Федерация Коучинга (ICF) даёт такое определение процесса коучинга:«Коучинг – это непрерывное сотрудничество, которое помогает клиентам достигать реальных результатов в своей личной и профессиональной жизни. В коучинге рассматривается индивидуальная стратегия успеха, способ достижения результата в той области, в которой человек наиболее успешен и эффективен.[1]

Показатели исследования объясняют стремление все большего числа руководителей использовать коучинг, как передовой и эффективный способ управленческого консультирования.

Можно условно выделить некоторые виды коучинга для организации:

- индивидуальный коучинг;
- управленческий (руководящий) коучинг;
- групповой коучинг;
- коучинг для отдельно взятого проекта;
- системный коучинг.[4]

Этапы проведения коучинга на предприятии:

- постановка цели и осознание ее значимости;
- оценка реальности;
- поиск и выбор возможных вариантов решения поставленной задачи;
- определение плана действий;
- контроль результата.[3]

Интерес к эффективному управлению изменениями всегда актуален. Коучингом сегодня активно пользуются многие организации. Спрос на него растет с каждым днем. Однако, ситуация в каждой отдельно взятой фирме отлична от других и требует особого подхода.

Коучинг-обучение персонала позволяет полнее раскрыть потенциал сотрудников, что благоприятно влияет на ситуацию в компании. Тут важно отметить, что обучение персонала ведется в фокусе психологии, и сам коуч – это опытный психолог.[4] Такой синтез психологических практик и бизнес-консультирования дает впечатляющие результаты.

Коучинг в значительной степени увеличивает уровень осознанности своих действий у всех участников коллектива, общую слаженность работы, и, в конечном итоге, повышает конкурентоспособность компании. Для достижения подобных результатов, коуч проводит скрупулезную индивидуальную работу с сотрудниками. Коучинг-обучение персонала позволяет полнее раскрыть потенциал сотрудников, что благоприятно влияет на ситуацию в компании. Во-первых, в ходе коучинг-обучения весь штат фирмы, начиная от топ-менеджмента, заканчивая рядовыми сотрудниками, проясняет и основные ценности организации в целом, и

свои собственные как части этого организма. Такое осознание способствует повышению ответственности и эффективности профессиональной деятельности.[2]

Второе, на что направлена работа коуча - он стремится стимулировать развитие коммуникационных процессов в организации, нейтрализовать проблемные точки во взаимодействии сотрудников, учит избегать конфликтов и даже просто общаться, что, к сожалению, во многих компаниях является сложнейшей проблемой.[2]

Третье – в ходе коучинг-обучения персонала тренер дает сотрудникам возможность овладеть навыками не только стратегического определения цели, но и умением совершать правильные тактические действия, эффективно разбираться в повседневных ситуациях.[2]

Коучинг в значительной степени увеличивает уровень осознанности своих действий у всех участников коллектива, общую слаженность работы, и, в конечном итоге, повышает конкурентоспособность компании.

Итак, конечный результат менеджмента методом коучинга можно кратко сформулировать следующим образом:

- высокая продуктивность;
- уверенный в себе персонал;
- качество жизни на рабочем месте;
- высвобождение времени менеджера;
- снижение стресса для всех участников;
- лучшее обслуживание клиентов

Список использованной литературы:

1. http://kazarin.clan.su/
2. http://ippt.ru/
3. http://www.a-training.ru/coaching/
4. В.Е. Максимов. “Коучинг от А до Я. Возможно всё” / С-Пб.: Речь, 2004. – 123 с.

© О.А. Панькина, 2014

УДК 339.138

А.В. Петренко,
аспирант
АОНО ВПО «Институт менеджмента,
маркетинга и финансов»,
г. Воронеж; Российская Федерация

МЕТОДИКА ВЫЯВЛЕНИЯ И АНАЛИЗА ЛУЧШИХ ПРАКТИК СРЕДИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Лучшая практика (ЛП) среди инвестиционных проектов – это реализованное мероприятие, направленное на повышение эффективности производственных процессов, в направлении: технологии, энергетики, механики, метрологии; признанное экспертами (в чьей зоне ответственности находится направление достижения эффективности) и используемое на практике на одном или нескольких предприятиях.

Период применения лучшей практики – внедренное инвестиционное мероприятие с горизонтом достижения эффекта от 3 месяцев до 5 лет.

Цели выявления и применения лучших практик среди инвестиционных проектов:

- активизация работы, направленной на повышение производственной эффективности компании;
- изучение, анализ и тиражирование лучших практик в направлениях производственной эффективности способствует прогрессу и динамике развития компании в целом;
- унификация и стандартизация процессов с использованием лучших практик достижения производственной эффективности направлена на создание философии компании. [1, с. 55].

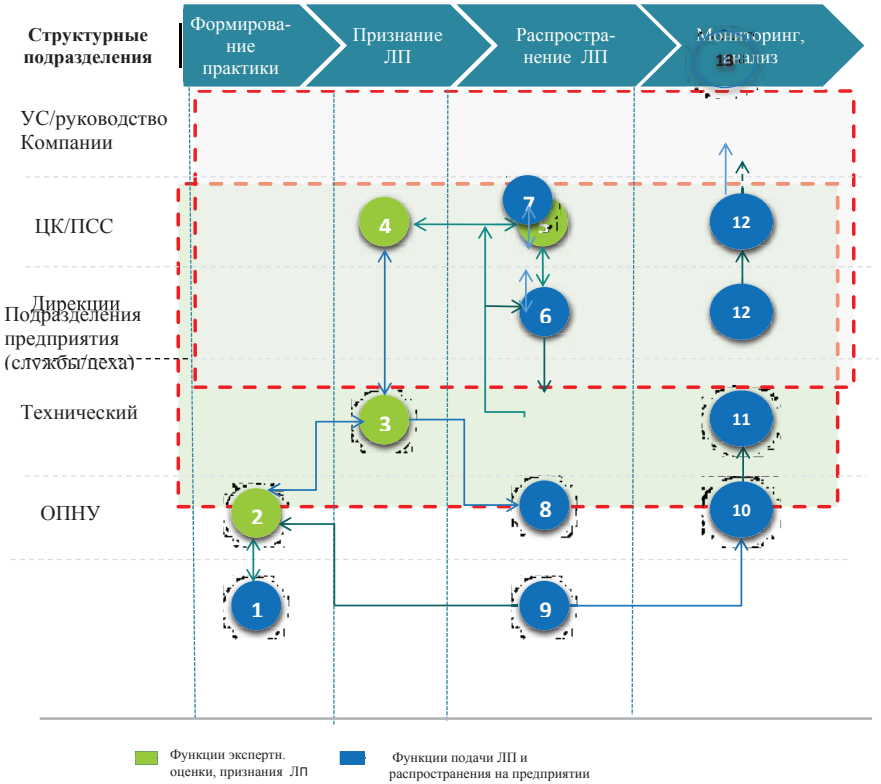


Рисунок 1 – Анализ бизнес-процесса обмена ЛП среди предприятий компании

Анализ этапов бизнес-процесса (рисунок 1):

1) формирование практики: мероприятие реализовано на производстве, в цехе;
2) подготовка заявки на признание реализованного мероприятия;
3) рассмотрение и согласование мероприятия, номинанта на лучшую практику на техническом комитете (ТК), признание ЛП предприятия;
4) рассмотрение заявки оценочной комиссией, признание инвестиционного проекта ЛП;
5) распространение ЛП на дирекции компании;

6) распространение ЛП дирекцией на предприятия компании;
7) управленческие решения по реализации ЛП на предприятии, рассмотрение отчетов о внедрении ЛП;
8) контроль реализации ЛП в подразделении, отчет о реализации;
9) реализация ЛП на производстве, мониторинг распространения ЛП, анализ эффективности от распространения ЛП;
10) утверждение результатов мониторинга ЛП, отчет в дирекцию компании;
11) анализ результатов мониторинга ЛП, отчет ЦК, руководству;
12) принятие управленческих решений.

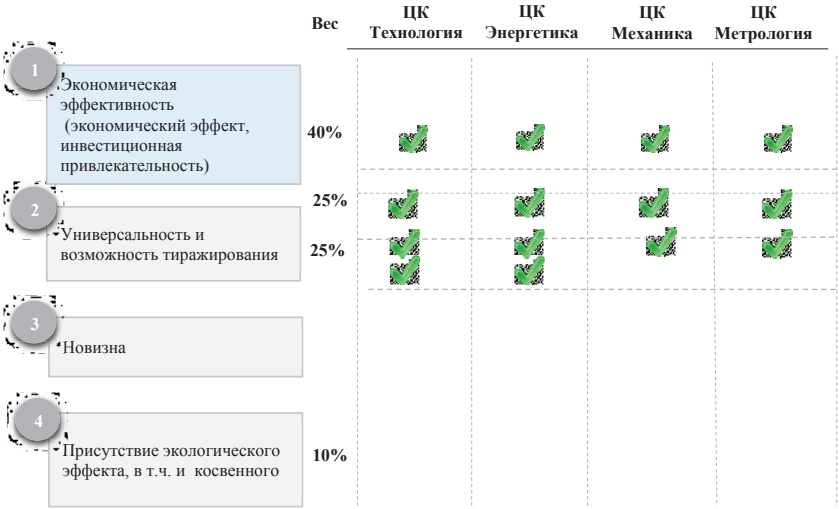


Рисунок - 2 - Критерии определения и признания лучшей практикой мероприятия менеджмента

Экономическую эффективность можно оценить применив показатели основные показатели оценки инвестиций: PI, IRR, NPV, при этом лучшей практикой признается практика, инвестиции, в которую не превышают 200 млн.руб. [2, с. 20].

Таблица 1 – Методика экспертной оценки лучшей практики инвестиционных проектов

Экономическая эффективность. Шкала 4 балла	Универсальность и возможность тиражирования. Шкала 4 балла	Новизна. Шкала 4 балла	Присутствие экологического эффекта. Шкала – 3 балла
1 балл – эконом. эффект до 5,0 млн.руб.; затраты в диапазоне от 10 и выше млн.руб. **2 балла** – эконом. эффект от 5,0 и выше млн.руб.;	**1 балл** – применимость в цехе/производстве предприятия-инициатора; **2 балла** – применимость на одном	**1 балл** – типовое мероприятие, известный способ, прим. на других. предприятиях; **2 балла** –	**1 балл** – выполнение одного из параметров: снижение сбросов условно-чистых стоков в водный бассейн; снижение выбросов в атмосферу; снижение образования отходов.

затраты от 10 и выше млн.руб. **3 балла** – эконом. эффект до 5 млн.руб. затраты до 10,0 млн.руб. **4 балла** – эконом. эффект от 5 и выше млн.руб. затраты до 10 млн.руб.	предприятии Холдинга; **3 балла** – применимость в дирекции компании; **4 балла** – применимость на всех предприятиях компании	Новое для Холдинга; **3 балла** – Новое для отрасли; **4 балла** – Новое в мире, полезная модель, права на изобретение	**2 балла** – снижение сбросов условно-чистых стоков в водный бассейн, выбросов в атмосферу; **3 балла** – снижение сбросов условно-чистых стоков в водный бассейн, выбросов в атмосферу; образования и утилизации отходов

Необходимо установить регулярность рассмотрения: предприятие, не реже 1 раза в месяц, после утверждения заявки на признание лучшей практики, подает в центральный комитет компании, в котором решение о признании принимает оценочная комиссия. Оптимальный срок рассмотрения и предоставление обратной связи: предложение ЛП – срок рассмотрения 5 дней, обратная связь признания ЛП – 3 дня.

Инициатор при получении лучшей практики - оценивает ее соответствие основным критериям на этапе №1, присваивает код по классификатору и направляет на оценку членам комиссии.

К оценке принимаются только внедренные мероприятия (временной горизонт от 3 месяцев до 5 лет). Рейтинг ЛП – количество набранных баллов по 4 основным критериям.

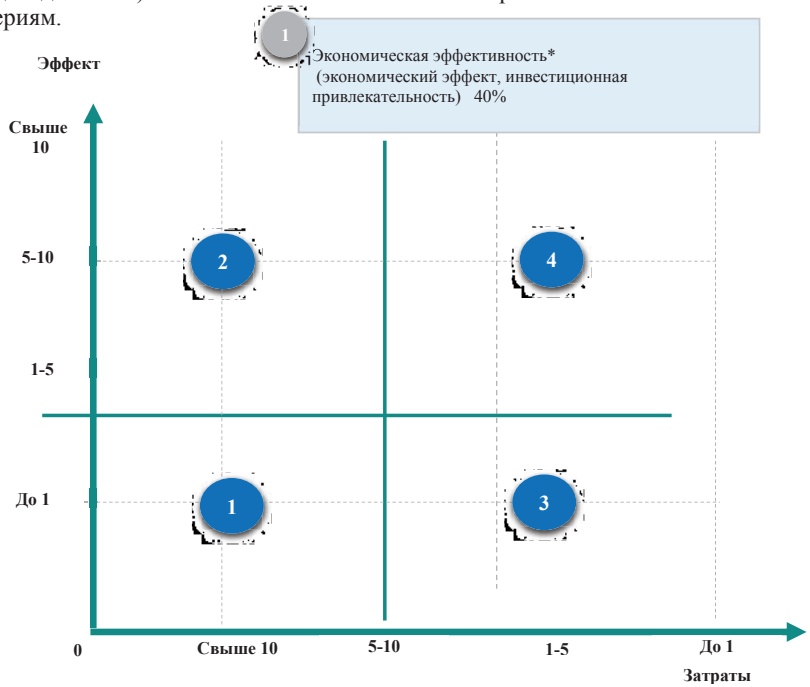


Рисунок - 3 – Матрица экспертной оценки инвестиционных проектов

После коллегиальной оценки ЛП членами комиссии инициатор мероприятия получает консолидированный ответ с резолюцией либо принять лучшую практику по направлению, либо отклонить.

Таблица 2 – Количество инвестиционных проектов по предприятиям ОАО СИБУР признанных лучшими практиками по представленной методике

Наименование предприятия	2012 г	2013 г	Прогноз 2014 г	Прогноз 2013-2014 г
	шт.	шт.	шт.	шт.
1. ООО "Сибур-Кстово"	2	3	2	8
2. ООО "Сибур - Геотекстиль"	0	2	0	2
3. ООО "Тольяттикаучук"	19	13	6	38
4. ОАО "Сибур-Нефтехим"	6	2	2	10
5. ООО "Тобольск-Нефтехим"	14	9	5	28
6. ЗАО "Сибур Химпром"	0	0	0	0
7. ОАО "Воронежсинтезкаучук"	5	9	0	14
Итого:	46	38	15	100

По итогам анализа инвестиционных проектов предприятий компании ОАО Сибур методикой выявления и анализа лучших практик среди инвестиционных проектов выявлена динамика улучшения лучших практик по годам, наибольший удельный вес наблюдается на предприятиях ООО "Тольяттикаучук" и ООО "Тобольск-Нефтехим".

Список использованной литературы:

1. Анискин Ю.П. Управление инвестициями: учеб. пос. для вузов. - 3 - е изд., стер. - М.: Омега - Л, 2007. - 192 с.
2. Ахметзянов И. Р. Анализ инвестиций: методы оценки эффективности финансовых вложений/ под ред. Г. А. Маховиковой. - М.: Эксмо, 2007. - 272 с. - (Прицельные финансы).

© А.В. Петренко, 2014

УДК 334

А.С. Попова, канд.экон. наук, доцент кафедры экономики и менеджмента
А.К.Черткова,
студентка 3 курса факультета рекламы и социально-культурной деятельности
Е.С. Зуева,
студентка 3 курса факультета рекламы и социально-культурной деятельности
Краснодарский государственный университет культуры и искусств
г. Краснодар, Российская Федерация

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ЦЕПОЧЕК В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Развитие человека на ранних его стадиях, осуществлялась им деятельность по управлению материальными потоками на равнее с производственной, торговой и другими видами его хозяйственной деятельности.

Системный подход- является методической основой сквозного управления материальных потоков, принцип реализации которого в концепции логистики поставлен на первое место. Используя системный подход, мы учитывали отличительные признаки производственной системы:

1. Наличие потокового процесса;
2. Определенная системная целостность.[1, с. 263]

Целью производственной системы является доставка товаров и изделий в назначенное место, в необходимом количестве и ассортименте, в наивысшей степени подготовленных к производственному или персональному потреблению при указанном уровне издержек.

Предметом моделирования стали материальные и соответствующие им финансовые и информационные потоки. На своем пути эти потоки проходят различные производственные, транспортные и складские звенья от начального источника сырья до потребителя.

Применение системного метода позволило нам спрогнозировать: материальный поток, создать интегрированные системы управления и контроля за его движением, разработать систему производственного обслуживания, оптимизировать запасы. [2, с. 164]

Общее направление функционирования системы во времени воспроизводится при имитационном моделировании. Процесс с сохранением логической структуры и очередности протекания во времени, состоит из имитирующихся элементарных явлений. Осуществляя прогон за прогоном, меняя параметры, модели производят прогон программы с заданными параметрами.

Основными звеньями производственных бизнес цепочек, как известно, являются: закупка сырья, материалов, полуфабрикатов и других ресурсов, их доставка к месту производства молочной продукции, перемещение и хранение предметов труда в рамках производственных технологий, распределение и транспортировка изготовленной молочной продукции к месту ее реализации. [2, с. 156]

Не умаляя значения каждого из этих звеньев для успеха производственной деятельности, отметим особую важность процесса управления закупками, который во многом определяет эффективность всей технологической цепочки.

На основе анализа ряда производственных систем и изучения конкретного опыта их реализации нами разработана обобщенная структурно-функциональная модель управления закупками, имеющая практический интерес.

Процесс управления закупками состоит из четырех взаимосвязанных функциональных блоков.

1. «Определение потребностей». Процесс снабжения предприятия начинается с обоснованного определения его потребности в материально-технических ресурсах (что, сколько и когда необходимо). Такие информационные потоки формируют точные планы получение сырья или материалов со склада, перемещение их избытков из другого подразделения или закупку недостающих ресурсов. Оптимизация потребностей предприятия, доказано таит в себе огромные резервы роста прибыли предприятя.

2. «Формирование заказов (заключение контрактов) на закупку». Заказы формируются исходя из обоснованных потребностей подразделений предприятия. Первоначально определяют допустимые условия поставок (цены, сроки, размеры

партий), а затем происходит поиск возможных поставщиков. Их выбирают по базам данных, прайс-листам, нередко путем проведения конкурсных торгов, расчетов предположительных транспортных и складских затрат, коммерческим предложениям. После этого осуществляются размещение заказов и заключение контрактов на поставку продукции по установленным ценам, в заданные сроки, в определенных объемах.

3. «Контроль хода исполнения заказов». Если с поставщиком заключен контракт, отдел закупок должен контролировать ход его исполнения. Процесс контроля - это стандартная процедура, устанавливающая способность поставщика выполнять условия контракта.

При возникновении проблем с поставками отдел закупок должен узнать об этом как можно скорее для того, чтобы предпринять соответствующие меры. В ряде случаев может потребоваться корректировку заказа: ускорение или, наоборот, замедление; изменение объемов; уточнение спецификации.

4. «Получение и проверка товара». Получаемое от поставщиков сырье проходит процедуру входного контроля. Если оно соответствует спецификации поставки и удовлетворяет сертификатам качества, то его передают на склад или непосредственно подразделениям предприятия. [2, с. 196]

Процесс получения и проверки поставляемых товаров является обязательным в системе управления закупками.

Каждая подаваемая заявка подразделений должна быть подвергнута полному анализу. По его результатам необоснованные заявки отклоняются, а обоснованные - принимаются.

Процедура «учет» включает в себя ведение файлов документов, которые относятся к данному заказу. Выходной информацией по данной процедуре являются:

– журнал заказов на закупку, в котором ведется их учет по номерам и отображается статус каждого заказа (выполнен или не выполнен);

– файл, отражающий данные по каждому закупаемому товару (номер заказа, количество, цену, дату поставки);

– файл по каждому крупному поставщику, представляющий информацию о всех его поставках предприятию;

рабочие контракты, содержащие информацию по всем контрактам (на дату завершения) всех основных поставщиков. [2, с. 196]

Таким образом, к безусловным преимуществам данной модели следует отнести предложенную степень детализации одного из ключевых производственных процессов - процесса управления закупками, позволившую довести его операции и процедуры до конкретных видов документов и исполнителей.

Список использованной литературы:

1. Попова А.С., Новоселов С.Н. Совершенствование системы интеграционных связей в эколого-экономических системах регионального АПК/ Terra Economicus. 2008. Т. 6. № 1. -С. 263-267.

2. Социально-экономические аспекты развития Северо-Кавказского федерального округа / под научной ред. к.э.н., доцента Поповой А.С.- Ставрополь, ООО «Издательско-информационный центр 2Фабула», 2010.-336с.

© А.С. Попова, А.К. Черткова, Е.С. Зуева, 2014

УДК 330

С. М. Потапов,
студент 1 курса магистратуры факультета анализа и управления
Санкт-Петербургский государственный
торгово-экономический университет
Санкт-Петербург, Российская Федерация

МАКРОЭКОНОМИКА КАК ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Говорят, что история - наставница наших поступков...,
что мир всегда населен был людьми,
подвластными одним и тем же страстям...
Никколо Макиавелли, 1503

Со времен Моисея, первых податей и налогов люди от простых пахарей до монархов задумываются об организации хозяйства, и все они стремятся открыть такой новый коэффициент полезного действия, который должен привести к еще недостижимым результатам. Вечный вопрос: "Как получить больше внося как можно меньше труда" не теряет своей актуальности и остроты как для рядовых граждан, предприятий и обществ так министров и президентов.

Взяв этот вопрос направляющим, рассмотрим в данной заметке в общих чертах курс макроэкономики, ее основные законы и положения, определим применимость этих законов в современных экономических условиях.

Макроэкономика - дисциплина относительно недавняя, ей меньше века (зародилась в 30е годы XX века) и вышла из общей экономики, рассматривая экономические процессы на уровне государств.

То поколение, которое прошло через войну и инфляцию, фантастические обогащения и мгновенное обнищание большинства людей, понимает - экономические законы, предложенные Смитом во времена промышленного переворота больше не работают, нужны какие-то другие инструменты, чтобы побороть великую депрессию.

Только в образах экономические законы и категории приобретают определенность, именно поэтому там, где народ чувствует какую-то вину, у него возникает потребность увидеть виновного. Не работает экономика, значит надо ее менять. И здесь, рожденная временем, появляется теория Джона Мейнарда Кейнса, ставшая краеугольным камнем науки, которую Кейнс сам разработал и сам дал название - макроэкономика.

До момента рассмотрения курса данной дисциплины, следует уделить внимание её краеугольному камню - Кейнсианской теории потребления.

Теория достаточно проста:

1. Объем потребления зависит от текущего расположения доходов;
2. Потребления и сбережения показатели субъективные.

Люди склонны увеличивать свое потребление с ростом доходов, но в меньшей степени, чем его (дохода) рост.

Кейнсианцы определяют зависимость потребления от роста доходов в краткосрочном периоде (с ростом доходов потребление снижается, уступая процессу накопления), тогда как в долгосрочном периоде Кузнецов определяет функцию потребления менее зависимой от показателя доходов.

Определены взаимосвязи только в краткосрочном периоде, используемыми методами не изучить экономические процессы и явления вперед, на будущее.

Конечно, следует упомянуть и мультипликативный эффект: если в экономике увеличить автономные расходы, то в результате совокупный спрос и национальный доход возрастают многократно на большую величину.

Исторический опыт Франции в 1784-1789 гг. , СССР в 1987-1991 гг. показывает нам, увы, обратную картину: недостаточно увеличивать расходы - надо менять систему.

Рассматривая теорию Кейнса, приведем цитату:

"-Что в сочинениях утопистов попадаются смешные вещи - с этим я согласен; тем не менее они заслуживают нашей любви. Уродство мира приводило их в отчаяние, и, чтобы сделать его прекраснее, они все претерпели. Вспомни обезглавленного Мора, Кампанеллу, которого семь раз пытали, Буонаротти с цепью на шее, Сен-Симона, умершего от нищеты, и многих других. Они могли бы жить спокойно: но нет! Они шли своей дорогой, глядя в небо, как герои.

- Не думаешь же ты, - возразил Бувар, - что теории какого-нибудь господина могут изменить мир?

- Не все ли равно! - сказал Пекюше. - Довольно нам коснеть в эгоизме! Поищем наилучшей системы!". [1, с. 266-267]

Модели макроэкономики достаточно бедны: их всего три - без участия государства и с ним, с привлечением других государств и без. Появляются основные единицы экономических процессов: домохозяйства и предприятия, государство и международные финансовые институты - все они потребляют и сберегают, инвестируют и закупают, а государство еще и собирает налоги.

Естественно, любая наука нуждается в показателях, абсолютных и относительных, прямых и косвенных, функциях и производных, и здесь недостатка нет: ВВП (внутренний валовый продукт), ВНП (валовый национальный продукт), ЧНП (чистый национальный продукт) и НД (национальный доход). И один показатель выходит из другого как матрешки: ВНП из ВВП за вычетом импорта, ЧНП из ВНП за вычетом амортизации и, наконец, НД из ЧНП за вычетом косвенных налогов.

Одного определения ВВП с десяток: от стоимости всех конечных товаров и услуг в рыночных ценах, произведенных в данной стране, до суммы всех прибавочных стоимостей этих самых товаров.

Есть и группы показателей: величины потоковые и показатели запасов, и экономическая конъюнктура (здесь впервые уделяется значительное внимание инфляции и уровню цен).

Есть показатели абсолютные, будут и относительные - индексы Ласперайса (потребительская корзина), индекс Пааше (индекс цен производителей) и индекс этих индексов, а точнее их среднегеометрическое значение - индекс Фишера.

Для расчета представленных показателей и индексов используется система национальных счетов - совокупность счетов по учету макроэкономических показателей. Гигантская система по учету всего и вся в государстве.

Макроэкономика уже располагает категориями "предложение" и "спрос", но особенностью этой науки является возвышение любого показателя до уровня национального: если есть спрос - платежеспособная потребность, то разрабатывается и спрос совокупный (AD) - реальный объем национального производства, которые готовы купить все потребители или сумма потребностей в

обществе (общества). Определяется его эластичность, а также зависимость от экономической конъюнктуры и роста доходов. Выделяют и неценовые факторы (теперь уже не все измеряется деньгами): ожидания и доходы, налоги и ставка %, государственные закупки и экспорт.

Предложение, в свою очередь, не достаточно считать как совокупность производимых товаров и услуг, необходимо, также ввести показатель времени и определить предложение в краткосрочном и долгосрочном периодах к уровню цен. Здесь экономисты впервые сталкиваются с несовершенством рынка, т.к. объем производства может отклоняться от естественного уровня из-за отсутствия информации.

Вновь и вновь переоценивается и отвергается "невидимая рука рынка".

Но категории "спрос" и "предложение" в условиях великой депрессии (напомним, наука "макроэкономика" зародилась в Америке в 30е годы XX века) уже недостаточно и разрабатываются различные теоретические подходы и - мечта любого ученого - модели потребления.

В этом разделе экономическая дисциплина как никогда близка к психологии: у людей, оказывается, есть склонность к потреблению и сбережению, а блага могут быть низшими и высшими. Не будешь же копить на машину, когда дома пусто и никак не свести концы с концами!

Смело оперируя показателями совокупный спрос и совокупное предложение возникает потребность в еще большей совокупности или, скажем по-другому, универсальности взаимоотношения этих показателей.

Снова экономика страны смело делится на секторы: от реальных до денежных, каждый сектор разделяется на кластеры и в каждом кластере устанавливается простые взаимосвязи и, кажется, безусловные и логичные закономерности.

Почему бы не поделить экономику на реальный сектор и денежный, в которых рынок товаров и услуг противостоит деньгам и их производным, - ценным бумагам. Следующий этап - необходимо найти взаимосвязи между установленными секторами и определить возможное равновесие между ними.

Если хочешь чему-либо верить, то веришь этому охотно. Если хочешь что-либо увидеть, то легко видишь это. И те же кривые спроса и предложения уже предстают перед нами с аббревиатурами IS и LM, символизируя товарный рынок и денежный. Естественно, эти кривые должны пересечься и та самая точка пересечения и будет искомым равновесием, при котором равновесно все: вложения к сбережениям, деньги к финансам, процентные ставки и уровень доходов. Старая, как мир, мечта о всеобщем равенстве и братстве.

Следует отдать экономистам должное, для достижения такого равновесия необходимо учитывать множество факторов и составляющих. Товарный рынок зависит от потребительских расходов, уровня государственных закупок, чистых налогов и, наконец, изменения инвестиций при действующей процентной ставке.

В свою очередь, финансовый сектор LM - ликвидность денег, также имеет свои требования к равновесию. Если номинальное предложение денежной массы обеспечивает Центробанк, и он же устанавливает процентную ставку, то комбинируя уровень доходов и ставку %, мы получаем положительную кривую, т.е. искомую зависимость.

Как видим, суть макроэкономики заключается в упрощении всех экономических процессов и их рационализации. Правда, инфляция или ее ожидание в финансовом секторе учету не подлежат, и заслуга того времени только в описании инфляционных процессов без механизмов предотвращения или борьбы с ними.

Инфляции в новой науке уделяется особое внимание.

Инфляция - кризисное состояние денежной системы, или, как писали Ленин и Маркс, средство перераспределения денежных средств от бедным к богатым.

Выделяется инфляция умеренная и галопирующая, высокая и гипер-; подавленная и открытая; сбалансированная и нет.

У спроса и предложения тоже есть своя инфляция, а точнее, рост доходов над производством или же рост издержек.

Открыты и описаны последствия инфляции: временное оживление производства, затем его спад и бегство денег в торговлю и за рубеж, сопровождающийся падением их курса.

После первой мировой войны то поколение заплатило за эти знания сполна и с лихвой. Приведем пример из художественной литературы:

"1919 год, ей двадцать один. Действительно, война окончилась, но не нужда. Раньше она прикрывалась лавинами распоряжений, коварно таилась под бумажными пирамидами свежеотпечатанных банкнотов и облигаций военных займов. Теперь она выползла, со впалыми глазами, ощерив рот, голодная, нахальная, и пожирает последние отбросы военных клоак.

Как из снеговой тучи сыплются единицы с нулями, сотни тысяч, миллионы, но каждая снежинка, каждая тысяча тает на горячей ладони. Пока ты спишь, деньги тают; пока переобуваешь порванные туфли на деревянных каблуках, чтобы сбегать в магазин, деньги уже обесценились; все время куда-нибудь бежишь, и всегда оказывается, что уже поздно.

Жизнь превратилась в математику, сложение, умножение, какой-то бешеный круговорот цифр и чисел, и этот смерч засасывает последние вещицы в свою ненасытную пасть: золотую брошь с груди матери, обручальное кольцо с пальца, камчатную скатерть. Но, сколько ни кидай, все напрасно, не спасает и то, что до глубокой ночи вяжешь шерстяные свитера и что все комнаты сдаешь жильцам, а самим приходится спать в кухне вдвоем. Только сон - вот единственное, что еще можно себе позволить, единственное, что не стоит ни гроша; в поздний час вытянуть на матраце свое загнанное, похудевшее, все еще юное тело и на шесть-семь часов забыть об этом апокалипсическом времени". [2, с. 37]

К сожалению, наука того времени, да и дня сегодняшнего не располагают эффективными механизмами для предотвращения инфляции или борьбы с ней, кроме нескольких методов:

"Один министр финансов сменяет другого, но все они обращаются к средствам, способным помочь лишь на весьма короткое время, к средствам, известным и нам по практике вчерашнего и сегодняшнего дня иных современных нам государственных деятелей (история всегда повторяется): колоссальным займам, создающим видимость оплаты существующих долгов, бесцеремонным обложениям и огромным налогам, выпуску ассигнаций и переплавке золотой монеты, обесценивающей ее, то есть инфляции в скрытой форме.

Но поскольку в действительности болезнь обусловлена более глубокими причинами - неправильным оборотом, нездоровым распределением экономических ценностей внутри страны, накоплением в руках нескольких десятков семей большей части национального богатства - и поскольку финансовые лекари на хирургическое вмешательство не решаются, бессилие государственной казны остается хроническим".[3, с. 270]

Понимая все несовершенство сложившихся социально-экономических отношений, экономисты (Кейнс, Жуглар, Кузнец и Кондратьев) к 30-м годам XX века наконец признают то, что открыл и описал Карл Маркс в I томе "Капитала" больше чем за полвека до того, - цикличность экономики.

По Марксу причиной кризиса является противоречие между производством и потреблением, но причина не одна, их целая совокупность. Физическое и моральное старение основного капитала и его обновление являются временным параметром цикла.

Отталкиваясь от Маркса, разрабатываются теории внешних факторов, теории колебаний, порожденных самой системой, и, даже теория единства солнечного и экономического цикла.

Рассматривая наиболее подтвержденные, или скажем, более убедительные модели циклов отметим циклы Маркса (10 лет), Кузнеца (20 лет) и Кондратьева (48-55 лет).

Существуют циклы большие и малые, выделяют также цикл промышленный (цикл Жуглара).

В цикле четыре фазы: кризис, депрессия (если хочешь что-то скрыть, постоянно говоришь об этом), экспансия и подъем. Это наиболее классическая схема, которая к настоящему времени упростилась до двух ветвей: восходящей и нисходящей, двух фаз: подъем и рецессия.

График цикличности экономики теперь полностью повторяет ряды Фурье: множество неизвестных рождают волны, а если приходим к известным значениям, то волны графика превращаются в прямую.

Как показал нам график цикличности, условием жизни экономики является её рост, конечно же (плоды трудов множества экономистов) со своими показателями, типами и факторами.

Факторы прямые (трудовые и природные ресурсы, объем производства и капитала, техника и технология) и факторы косвенные (конъюнктура рынка и система распределения доходов), и самый главный ресурс - затраты труда.

Рост интенсивный и экстенсивный сливаясь вместе рождает форму развития общества из одной социально-экономической формации в следующую. Это широкое толкование экономического роста (Ростоу).

Неокенсианцы и неоклассики загоняют экономический рост в более тесные рамки: как рост основных показателей конечной продукции.

Выдвигаются и условия: рост совокупного спроса и инвестиций, или (неоклассик Солоу): невмешательство государства.

Среди моделей экономического роста можно отметить модели Денисона, Домара, Харрода и Солоу.

Правдоподобно изложить эти теории трудно, ибо если следовать фактам, то получается невероятнейшая невероятность, слишком неправдоподобная даже для романа: в основе роста труд и капитал, с учетом НТП и без; темп прироста дохода должен быть равен темпу прироста мощностей; темпы роста в предыдущем периоде должны увязываться с заданным периодом времени на будущее; рост действительный и гарантированный с траекториями и отклонениями. Не обошлось и без функций и даже уравнений Максвелла.

Указанные модели являются памятником экономической мысли, попыткой упорядочения и рационализации экономических процессов и отношений.

Следствием такой рационализации, и в этом заслуга макроэкономики как дисциплины, сегодня является, названная тем же именем, макроэкономическая политика государства.

Политика, направленная на решение проблем национальной экономики, в спектре внимания которой: снижение уровня безработицы и инфляции, увеличения ВВП и выплат по внешнему долгу.

Благодаря Кейнсу и экономистам того времени мы знаем и овладели инструментами макроэкономики: фискальной, денежной, социальной, внешнеэкономической политикой и политикой регулирования доходов.

Что долги порождают долги (опыт Каллона не прошел даром), каковы причины и следствия бюджетного дефицита и методы борьбы с ним: конверсия, консолидация и рефинансирование - теперь мы знаем это вместе с ними.

И пусть в настоящее время, многие расчеты Кейнса признаны неподтвержденными, теории его сподвижников вызывают улыбку, заслуга этой плеяды экономистов заключается в обозначении регулирующей роли государства в экономике, разработке инструментов политики государства, направленной (так им казалось) на предотвращение кризов и повышение всеобщего благосостояния.

Ошибка макро-экономистов заключалась в попытке перемещения краткосрочных взаимосвязей на долгосрочную перспективу, что и привело к многочисленным несоответствиям и перегибам.

Как отмечал Карл Маркс, еще задолго до появления дисциплины "макроэкономика": "Вообще при капиталистическом производстве общие законы осуществляются весьма запутанным и приблизительным образом, лишь как господствующая тенденция, как некоторая никогда твердо не устанавливающаяся средняя постоянных колебаний" [4, с. 200]

Сегодня дисциплину "макроэкономика" можно рассматривать как историю экономической мысли, как попытку своего времени рационализации и упорядочения, но искать в этой науке решений сегодняшнего дня не представляется возможным: ни Кейнс, ни Ростоу не открыли и не доказали эффект "мыльного" пузыря, который спровоцировал экономический кризис 2008-2009 гг.

"Такими время встретим мы, какими нас оно застигнет" пишет Шекспир и с ним нельзя не согласиться.

Список использованной литературы:

1. Г. Флобер "Бувар и Пекюше", М.: ООО "Издательство "АСТ", , 2003;
2. С. Цвейг "Кристина Хофленер. Дурман преображения", http://lib.ru/INPROZ/CWEJG/kristina.txt;
3. С. Цвейг "Мария Антуанетта. Портрет ординарного характера", М.: Мысль, 1992;
4. К. Маркс, Ф. Энгельс "Капитал. Критика политической экономии" Том III, М.: Эксмо, 2011
5. С. Н. Ивашковский "Макроэкономика", учебник, М.: Дело, 2002

© С. М. Потапов, 2014

УДК 338.242

Л.В. Прищепа,
доцент кафедры бухгалтерского учета
Кубанский государственный аграрный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

ИЗМЕНЕНИЯ В СОСТАВЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ

Впервые понятие продовольственной безопасности было сформулировано в середине 70-х годов. Исходный английский термин «food security», впервые введенный в широкое употребление в 1974 году на состоявшейся в Риме Всемирной конференции по проблемам продовольствия, переводится как продовольственная безопасность или продовольственная обеспеченность. В настоящее время под продовольственной безопасностью понимают обеспечение всех людей и социальных групп населения той или иной страны мира физическим и

экономическим доступом к безопасной, достаточной в количественном и качественном отношении пище, необходимой для ведения активной и здоровой жизни [2].

Согласно глобальному отчету Объединенной программы Организации Объединенных Наций по ВИЧ/СПИД (ЮНЭЙДС) от 2010 года голод представляет собой самую большую угрозу здоровью человечества. В статистическом отчете 2011 года Всемирной Организации Здравоохранения, в которую входят 194 государства, говорится, что ежегодно голод убивает больше людей, чем СПИД, малярия и туберкулез, вместе взятые.

В настоящее время 17 % населения России хронически не доедают, а около 3 % испытывают настоящий голод, так как их уровень доходов не позволяет нормально питаться [2]. И все же в период 2003-2012 гг. наблюдается медленное восстановление физиологически обоснованных норм питания на жителя России в день.

С 1 января 2013 г. Федеральным законом от 3 декабря 2012 г. № 233-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» введен новый порядок определения потребительской корзины и прожиточного минимума в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации [4]. Он предусматривает, что в потребительскую корзину будет включаться необходимый для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности минимальный набор продуктов питания, которые будут определяться в натуральных показателях, а также непродовольственные товары и услуги - в процентах от стоимости продуктов питания. Согласно данному закону, вошедшие в корзину непродовольственные товары, также как и услуги, составят по 50 % от стоимости продуктов питания. Новый порядок определения прожиточного минимума соответствует современной международной практике.

В результате перехода к новому порядку определения потребительской корзины и прожиточного минимума, предусматривающему более высокий уровень потребностей, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности, величина прожиточного минимума в 1 квартале 2013 г. превышает размер величины прожиточного минимума, рассчитанной по ранее действовавшему порядку, на 2,9 %.

В существующей до 2013 года корзине упор был сделан на потребление углеводов, то есть хлеба, картофеля, макарон. Эти продукты калорийны, однако существенно менее питательны и полезны, чем мясо и рыба.

Главное новшество корзины - 2013 в том, что промтовары и услуги в ее составе поименно не упоминаются - под них просто закладывается определенный процент от общей стоимости продуктового набора. По сведениям Росстата, малоимущее население сегодня тратит 50 % своего месячного дохода на питание и по 25 % - на непродовольственные товары и услуги. Именно такое соотношение и взяло за основу новой корзины Министерство труда и социальной защиты России. В действующей до 1 января 2013 года российской корзине доля продуктов питания составляла 41 %.

Для пенсионеров стоимость новой потребительской корзины выросла на 411 рублей и теперь составляет 5400 рублей. Продукты питания – 2700 рублей, а на непродовольственные товары и услуги – остается по 1350 рублей. Раньше на услуги отводилось практически столько же, сколько и на продукты.

Потребительская корзина не может быть одинакова для всей страны, так как природно-климатические условия, национальные традиции и местные особенности

потребления продуктов питания, товаров и услуг неодинаковы в разных регионах проживания человека. На основании среднероссийской потребительской корзины субъекты федерации закладывают свои минимальные продуктовые наборы, объемы непродовольственных товаров и услуг и имеют право менять количество потребляемых товаров и услуг в зависимости от климатических и иных особенностей региона, поэтому корзины в разных субъектах федерации отличаются друг от друга.

Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации поделило страну на десять зон. В первую вошли северные части Якутии, Красноярского края и Иркутской области, вся Магаданская область, а также Чукотка и Ямало-Ненецкий АО. В последней зоне все Северо-Кавказские республики и Ставропольский край. Кубань вместе с Адыгеей, Калмыкией, Астраханской, Волгоградской и Ростовской областями вошла в девятую зону.

Министерство труда и социальной защиты РФ рассчитало, что жители трудоспособного возраста девятой зоны должны потреблять в сутки белков, жиров и углеводов в целом 2533 ккал, пенсионеры – 2100, дети – 2050 ккал. Исходя из этого подсчитано, сколько конкретно хлеба, овощей, фруктов, мяса, рыбы и пр. должны съедать в год представители каждой из десяти территорий.

Рациональные нормы питания россиян разработаны службой Роспотребнадзора [3]. Нормы приняты в целях укрепления здоровья детского и взрослого населения, профилактики неинфекционных заболеваний, обусловленных недостатком микронутриентов, и улучшения демографической ситуации в Российской Федерации. Эти нормы соответствуют «Нормам физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации» (МР 2.3.1.2432-08) и представляют собой усредненную величину (расчеты произведены на душу населения) необходимого поступления пищевых и биологически активных веществ, обеспечивающих оптимальную реализацию физиолого-биохимических процессов в организме.

Первые нормы физиологических потребностей были разработаны в 1951 году для взрослого населения. В дальнейшем (в 1968, 1982, 1991 годах) они уточнялись и расширялись. Специальные нормы физиологических потребностей были разработаны для детей, пожилых людей, беременных и кормящих матерей.

В 2008 году «Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации» (МР 2.3.1.2432-08) утверждены Главным Государственным санитарным врачом РФ 18 декабря 2008 года [3].

«Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах» - усредненная величина необходимого поступления пищевых и биологически активных веществ, обеспечивающая оптимальную реализацию физиолого-биохимических процессов, закрепленных в генотипе человека.

Потребительская корзина для основных социально-демографических групп населения в Краснодарском крае установлена законом Краснодарского края от 9 июля 2013 года № 2750-КЗ «О потребительской корзине в Краснодарском крае» [5].

Нам кажется, что жителей сельскохозяйственной Кубани обделили свежими фруктами (70 кг в год или 194 г в день, 1 небольшое яблоко в сутки), овощами и бахчевыми (всего 122,2 кг в год или 339 г в день, четверть овоща в сутки). Надеемся, что краевая комиссия по разработке местной потребительской корзины, рассчитанной на основе рекомендации Минтруда, сделает ее более похожей на кубанскую.

Таблица – Изменения в потребительской корзине жителей Кубани из расчета на одного трудоспособного человека в год

Продукты питания	С 1 января 2013 года	До 1 января 2013 года	Отклонение (+,-)
Мясо и мясопродукты, кг	57,6	58,6	-1,0
Рыба и рыбопродукты, кг	21,0	18,5	+2,5
Молоко и молокопродукты, кг	257,6	290,0	-32,4
Яйца, шт.	210	210	-
Масло растительное, маргарин и другие жиры, кг	12,1	11,0	+1,1
Сахар и кондитерские изделия, кг	23,8	23,8	-
Картофель, кг	90,0	100,4	-10,4
Хлебные продукты, кг	136,8	126,5	+10,3
Фрукты, кг	70,0	60,0	+10,0
Овощи и бахчевые, кг	122,2	114,6	+7,6

Убрать или добавить новые продукты питания она не может, но немного перераспределить утвержденные постановлением правительства килограммы право имеет.

Стоимость потребительской корзины является основой расчета прожиточного минимума. Прожиточный минимум - стоимостная оценка потребительской корзины, а также стоимость обязательных платежей и сборов.

Сама по себе потребительская корзина не является индикатором уровня жизни. Главное ее предназначение - служить основанием для расчета прожиточного минимума. То есть, потребительская корзина представляет структуру и объемы потребления товаров и услуг, а прожиточный минимум отражает стоимость потребляемого.

Граждане, имеющие среднемесячный доход ниже прожиточного минимума, признаются малоимущими и получают социальные пособия и льготы, предусмотренные для них государством.

Значит, если занизить прожиточный минимум, то социальную поддержку от государства получит меньшее количество граждан. И при этом значительное количество людей, едва сводящих концы с концами, не сможет претендовать на государственную помощь, потому что их доходы будут выше минимума, который не соответствует реальным расходам населения.

Список использованной литературы:

1. «Обеспечение международной сопоставимости оценок бедности: опыт и проблемы». Рабочий документ Европейской комиссии ООН на конференции европейских статистиков от 29 ноября 2013 г. в г. Женева, Швейцария.

2. «О продовольственной безопасности России». Доклад группы экспертов Изборского клуба под руководством академика РАН С.Ю. Глазьева.

3. Методические рекомендации МР 2.3.1.2432-08 «Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации». Утверждены постановлением Главного Государственного санитарного врача 18 декабря 2008 года.

4. Федеральный закон Российской Федерации от 3 декабря 2012 г. № 233-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской

Федерации». Принят Государственной Думой 20.11.2012. Одобрен Советом Федерации 28.11.2012.

5. «О потребительской корзине в Краснодарском крае». Закон Краснодарского края от 9 июля 2013 года № 2750-КЗ. Принят Законодательным Собранием Краснодарского края 26 июня 2013 года.

© Л.В. Прищепа, 2014

УДК 338

Р.Р. Сабирзянова,
магистрант института экономики и финансов
Казанский федеральный университет
г. Казань, Российская Федерация

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ОБЪЕКТИВНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ О РЕЗУЛЬТАТАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ

Деловую активность любого хозяйствующего субъекта характеризуют показатели, полученные в результате осуществления деятельности. Основным источником информации, обеспечивающих нас всей необходимой информацией и служащей некой информационной поддержкой, является финансовая отчетность. Именно в ней отражаются основные результаты деятельности компаний и крупных интегрированных структур, таких как интернациональные корпорации.

Комплексный анализ и диагностика деятельности корпорации предполагает мониторинг всех сфер деятельности компании и основных бизнес-процессов, протекающих в ней. Функционирование тех или иных бизнес-процессов происходит благодаря организации материальных, трудовых, а также информационных потоков.

Объективность и информативность профессиональных суждений о результатах деятельности корпорации подтверждается системой сбалансированных показателей, которая отражает все сферы деятельности: финансовые показатели деятельности корпорации, внешний рынок (покупатели, поставщики), внутренние бизнес - процессы, связанные с производственным процессом, и инфраструктура предприятия, включающая в себя резерв повышения качества предоставляемых услуг. В совокупности вся эта система предоставляет руководству, а также внешним пользователям, информацию, необходимую для оценки деятельности корпорации. Ее данные должны подтверждаться эффективной системой внутреннего контроля.

Данная система показателей тесно взаимосвязана с отчетностью корпорации, ведь именно она предоставляет аналитикам все необходимые расчетные данные. Проблема состоит в правильном использовании информации, правильном оперировании ею, и выявлении ключевых факторов эффективности.

Из всей совокупности показателей выбираются те, которые способны ответить на следующие вопросы:

а) насколько эффективно функционирует корпорация;

б) на какие сегменты рынка лучше акцентировать внимание, чтобы улучшить показатели эффективности деятельности;

в) на каких производственных процессах сконцентрировать внимание, и какие внутренние бизнес-процессы оптимизировать;

г) что ждать и какие мероприятия проводить для того, чтобы не потерять место на рынке.

Система сбалансированных показателей необходима в первую очередь для отражения финансовых и нефинансовых показателей, необходимых для инвесторов в корпоративной отчетности. Они помогают отразить основные тенденции развития компании и проиллюстрировать перспективы на долгосрочное устойчивое развитие.

В корпоративной отчетности система сбалансированных показателей используется для раскрытия стратегических целей развития корпорации. Поэтому необходимо, чтобы она была методически адаптирована к специфике деятельности конкретной корпорации. Она основана на причинно-следственных связях между стратегическими целями компании, а также факторов и параметров получения желаемых результатов и используется для раскрытия стратегических целей развития компаний.

Российская практика показывает, что выбор тех или иных показателей зависит в основном от выбранных финансовых задач корпорации (ориентир на увеличение доходности или потока наличности, к примеру). Поэтому для различных корпораций разрабатывается разный набор таких показателей. При этом каждый показатель становится связующим звеном в причинно-следственной цепочке бизнес - модели, отражающий цели корпорации, ее стратегию и факторы успеха.

Разработать систему показателей, выбрать именно те, которые способны оценить степень использования производственных мощностей компании, а также ее ресурсов, на сегодняшний день не представляет сложной процедуры. Проблема состоит в том, чтобы понять, какие из них позволяют произвести диагностику проблемных зон, выявить те сегменты, которые снижают деловую активность корпорации в целом.

Деловая активность корпорации характеризуется не только показателями оборачиваемости активов и наличием свободных денежных средств. Во многом оценить эффективность деятельности корпорации можно лишь посредством сравнения показателей деятельности разных корпорацией одной сферы или одной отрасли.

Для отражения показателей эффективности была проведена сравнительная характеристика корпоративной отчетности двух компаний: российской компании «Татнефть» и американской корпорации – «Chevron».

В первую очередь, были рассмотрены показатели эффективности, отражающие достижение традиционных финансовых целей и задач. На этапе выбора показателей нами было изучено множество исходных альтернатив, соответствующих целям компаний. Информация, полученная в ходе экспертного анализа (анализ проводили участники группы) были определены наиболее значимые показатели, отличающиеся информативностью и результативностью.

Взаимосвязь всех показателей эффективности деятельности корпораций дает нам основание утверждать, что все они в совокупности отражают стратегию компаний и находят отражение в их корпоративной отчетности.

Система сбалансированных показателей посредством совокупности ключевых показателей деятельности способствует детальному, полному и показательному отражению корпоративной отчетности. На основе выбранных организацией ключевых показателей, любой пользователь отчетности может проследить насколько компании удается реализовывать свою стратегию и в дальнейшем может делать вывод о привлекательности сотрудничества с этой компанией.

Список использованной литературы:

1. Авраменко Н.Г. Место и роль сбалансированной системы показателей в системе управления стратегией // Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. - №6. – с. 46-48
2. Каспина Р.Г. Бухгалтерская отчетность в системе корпоративного управления: автореф. дис. д-ра экон. наук// Р.Г. Каспина.- Казань, -2004.-с.42
3. Чистякова Ю.Е. Сбалансированная система показателей как основа формирования корпоративной отчетности // Экономические науки. – 2010. - №8. – с. 193-197
4. Каспина Р.Г. Реорганизация системы управления при формировании корпоративной отчетности // Казанская наука- 2013.- № 10,
5. Яремчук Е.Н. Совершенствование системы стратегического управления корпорацией промышленности // Экономические науки. – 2011. - №1. – с. 108-113
6. Каспина Р.Г. Институциональные аспекты потенциала высококачественной корпоративной отчетности //Аудиторские ведомости.- 2013.- № 5.- с.17-21

© Р.Р. Сабирзянова, 2014

УДК 658

К.А.Савельева,
студентка 4 курса экономического факультета
Мордовский государственный университет им. Н.П.Огарева
Г. Саранск, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА УЛУЧШЕНИЕ КОРПОРАТИВНО-СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Важнейшим активом ОАО «Ростелеком» признаются сотрудники, поэтому забота о персонале – один из главных приоритетов компании. Сотрудникам необходимо предлагать справедливую оплату труда, систему мер социальной защиты, безопасные условия работы, возможности для профессионального и личностного роста.

В настоящее время в ОАО «Ростелеком» проходится обсуждение нового трудового коллективного договора, многие положения которого вызвали неоднозначную реакцию сотрудников компании.

В данной ситуации особенно актуальной является разработка и внедрение в практику комплекса мероприятий, направленных на улучшение корпоративно-социальной ответственности ОАО «Ростелеком». Можно рекомендовать разработать комплекс мероприятий, направленных на оздоровление и лечение сотрудников компании и членов их семей, а также на пропаганду здорового образа жизни среди сотрудников компании.

Так, комплекс мероприятий по оздоровлению и лечению сотрудников компании и членов их семей может включать:

– награждение лучших сотрудников компании подарочными сертификатами на туристические услуги;

– создание условий для полноценного отдыха и оздоровления сотрудников компании;

– организация бесплатного и частично оплачиваемого санаторно-курортного лечения сотрудников компании;

– создание условий для полноценного отдыха и занятости детей сотрудников в летний период;

– сохранение и укрепление здоровья детей работников;

– профилактика детской заболеваемости.

Для пропаганды здорового образа жизни сотрудников компании и членов их семей можно рекомендовать проводить следующие мероприятия спортивно-массовой направленности:

– содействие регулярным занятиям работников физической культурой (бесплатное и частично оплачиваемое посещение сотрудниками спортзала, бассейна, награждение лучших сотрудников компании подарочными картами в спортивный клуб);

– проведение регулярных спортивно-массовых мероприятий;

– организация корпоративных спортивных праздников и соревнований.

Проведение комплекса мероприятий, направленных на улучшение корпоративно-социальной ответственности ОАО «Ростелеком» будет успешным при следующих условиях:

– участие в мероприятиях топ-менеджеров компании:

– PR-сопровождение мероприятий (освещение мероприятий в местных средствах массовой информации, размещение отзывов, фотографий и т.д. на сайте компании);

– проведение мониторинга в целях определения эффективности мероприятий.

Участникам мероприятий в качестве призов можно вручать бейсболки, футболки, полотенца или спортивный инвентарь с корпоративной символикой компании.

Реализация данного комплекса мероприятий позволит укрепить лояльность персонала компании и в целом поднять уровень корпоративно-социальной ответственности ОАО «Ростелеком».

Итак, разработка комплекса мероприятий, направленных на улучшение корпоративно-социальной ответственности ОАО «Ростелеком», является актуальной в настоящее время.

Список использованной литературы:

1.http://www.rostelecom.ru/social/report/.

© К.А. Савельева, 2014

УДК 338

К.А.Савельева,
студентка 4 курса экономического факультета
Мордовский государственный университет им. Н.П.Огарева
Г. Саранск, Российская Федерация

АКТУАЛИЗАЦИЯ ВНЕДРЕНИЯ КОРПОРАТИВНО-СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Идея ответственного партнёрства основывается на том, что все процессы в обществе взаимосвязаны, экономическое развитие государства, отдельных регионов

или предприятий зависит от социального развития общества в целом. Успешное функционирование и развитие страны зависит от взаимодействия государства, общества и бизнеса, заключающегося в удовлетворении интересов всех сторон. Человек в этой системе является главным потребителем, именно для него и должна создаваться и эффективно функционировать данная идея.

Применительно к российской специфике необходимо отметить, что в настоящее время сырьевая модель отечественной экономики приводит к ряду острых проблем, среди которых высокая степень социального неравенства и дифференциации доходов населения. Значительное число граждан оказалось за чертой бедности, и даже по данным официальной статистики в настоящее время доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума составляет около 13% населения (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика численности населения Российской Федерации с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода за 2000 – 2011 гг.

Показатель	2000	2005[2)]	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:								
млн. человек	42,3	25,4	21,6	18,8	19,0	18,4	17,7	18,0
в процентах от общей численности населения	29,0	17,8	15,2	13,3	13,4	13,0	12,5	12,7
Дефицит денежного дохода:								
млрд. руб.	199,2	288,7	277,1	272,1	326,7	354,8	375,0	425,3
в процентах от общего объема де-нежных доходов населения	5,0	2,1	1,6	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2

1) Оценка на основе материалов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и макроэкономического показателя среднедушевых денежных доходов населения. За 2005-2010 гг. показатели рассчитаны с использованием численности населения, пересчитанной с учетом итогов ВПН-2010.

2) На основании Федерального закона от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» осуществлен пересмотр состава потребительской корзины, в соответствии с которой определяется величина прожиточного минимума. При анализе динамики бедности необходимо принять во внимание, что при использовании данных о величине прожиточного минимума, определяемой в сопоставимой методологии, тенденция к сокращению уровня бедности не менялась.

Вместо повышения индивидуальной способности обеспечить личное благополучие предпринимаемые реформы привели к существенному увеличению числа лиц, нуждающихся в социальной защите, причем это не только инвалиды, пенсионеры и безработные, но зачастую граждане, имеющие работу. Многие люди оказались не в состоянии поддерживать традиционный для них уровень жизни, что вызывало неуверенность и пессимизм. Большое неравенство в доходах, приводящее к концентрации богатства и нищеты, стало характерной чертой российского общества (таблица 2).

Таблица 2 – Распределение общего объема денежных доходов по 20%-ным группам населения Российской Федерации*

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Денежные доходы – всего, процентов	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20-процентным группам населения:						
первая (с наименьшими доходами)	5,3	5,1	5,1	5,2	5,2	5,2
вторая	9,9	9,8	9,8	9,8	9,8	9,9
третья	15,0	14,8	14,8	14,8	14,8	14,9
четвертая	22,6	22,5	22,5	22,5	22,5	22,6
пятая (с наибольшими доходами)	47,2	47,8	47,8	47,7	47,7	47,4
из нее 10% населения с наивысшими доходами	30,5	31,0	31,0	30,9	30,9	30,7
Коэффициент Джини	0,415	0,422	0,421	0,421	0,421	0,417
Коэффициент фондов, в разах	15,9	16,7	16,6	16,6	16,6	16,2
Децильный коэффициент, в разах	7,2	7,5	7,4	7,4	7,4	7,3

* Оценка на основе материалов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и макроэкономического показателя среднедушевых денежных доходов населения.

За 2006-2010 гг. показатели рассчитаны с использованием численности населения, пересчитанной с учетом итогов ВПН-2010.

Данные проблемы являются следствием низкой оплаты труда из-за технологической отсталости производства, низкой производительности рабочих мест, т.е. крайне неэффективного использования экономически активного населения территории. По результатам исследования получено: 85% российского ВВП создает 15% населения, занятого в сырьевом секторе экономики. Остальная часть населения занята крайне неэффективно [91, С.4].

Что же касается бюджетного финансирования социальной сферы, то его можно назвать «минимальным»: доля расходов на социальную политику составляла в 2011 г. 15,5% ВВП (таблица 3).

Таблица 3 – Расходы на социально-культурные мероприятия и социальную политику в общем объеме расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации (в процентах к итогу)

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Расходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации - всего	100	100	100	100	100	100
из них на социально-культурные мероприятия	54,0	52,8	49,0	52,4	54,9	59,0
из них на социальную политику	11,7	11,9	12,2	15,3	17,6	15,5

Экспортно-сырьевая модель экономики порождает низкую производительность труда, технологическую и инновационную отсталость и как следствие отсутствие

достойного уровня социальных условий и низкий уровень качества жизни населения. Не предусматривается в среднесрочной перспективе рост минимального размера оплаты труда до уровня не ниже прожиточного минимума трудоспособного человека.

Для развития несырьевого сектора экономики необходимо снижение ряда факторов, препятствующих росту производства:

-недостаток квалифицированных кадров;

- изношенность и отсутствие оборудования;

-неэффективная система налогообложения.

Увеличение последнего фактора приводит к тому, что предприниматели начали уводить зарплаты работников в теневой сектор.

Повышение качества жизни населения становится стержнем экономической политики Российского государства, задает контуры всех его стратегических решений, обусловливает необходимость перехода к новой модели экономического роста, в основу которой положены условия, ведущие к росту благосостояния населения и развития человеческого потенциала. Одним из выражений активизации социальной деятельности российского правительства в последнее время стали национальные проекты в таких областях, как здравоохранение, образование, решение жилищной проблемы и сельское хозяйство.

Однако итоги реализации ряда национальных проектов нельзя назвать успешными. Значительные расхождения фактических показателей от планируемых, рост коррупционных скандалов вокруг нецелевого использования и хищения федеральных средств, нарушений системы закупок медицинского оборудования, распределения жилья военнослужащим и т.д. ставят под сомнение эффективную их реализацию.

Таким образом, правительство оказалось неспособным полностью разрешать всю совокупность социальных проблем современного общества. Этот факт обусловливает необходимость обращаться к другим силам и институтам в обществе, и, прежде всего к бизнесу, за решением тех проблем, с которыми правительство не в состоянии справиться.

Список использованной литературы:

1. Бикеева М.В. Анализ взаимосвязи социальной ответственности бизнеса и инвестиционной привлекательности компании в условиях глобализации / М.В. Бикеева // Экономика и предпринимательство. – 2012. - №5 (28). – С. 367-371

© К.А. Савельева, 2014

УДК 658

К.А.Савельева, студентка 4 курса экономического факультета
Мордовский государственный университет им. Н.П.Огарева
Г. Саранск, Российская Федерация

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ, НАПРАВЛЕННОЙ НА УЛУЧШЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»

В настоящее время в России повышается интерес к изучению КСО. Так, отечественные авторы обосновали актуальность социальной ответственности

бизнеса в российских условиях и ее роль в развитии современной экономики и общества, адаптировали международные концепции КСО, разработали практические рекомендации и т.д.

Компания ОАО «Ростелеком» предпринимает все необходимые шаги для интеграции основополагающих принципов корпоративной социальной ответственности во все управленческие процессы путем внедрения единых стандартов и регламентов во всех сферах деятельности компании.

Для улучшения корпоративно-социальной ответственности ОАО «Ростелеком» можно рекомендовать разработать и реализовать внутреннюю социальную программу по укреплению лояльность персонала компании.

Внутренние программы – программы направленные на развитие и

социальную поддержку собственного персонала. Менеджменту ОАО «Ростелеком» необходим персонал, способный и готовый работать на достижение целей компании.

Мотивированность, лояльность, приверженность персонала – это важнейшие факторы успешности компании, а внутренние социальные программы могут и должны напрямую влиять на позитивное развитие этих характеристик отношения сотрудников к организации к собственному труду в ней.

В процессе формирования новой внутренней социальной политики компании следует изучить отношение сотрудников ОАО «Ростелеком» к имеющимся на тот момент направлениям социальной политики. Исследование (репрезентативное анкетирование во всех филиалах компании) можно проводить силами своих сотрудников в течении 2-3 месяцев.

По итогам изучения мнений сотрудников компании можно определить приоритетные направления внутренней социальной политики; перераспределить затрачиваемые на внутренние и внешние социальные программы ресурсы; отказаться от непопулярных программ.

При разработке социальных программ необходимо учитывать региональную специфику. Эффективная социальная программа не тратит, а приносит прибыль организации за счет привлечения и удержания лучших специалистов. Так, можно скорректировать социальную программу повышения уровня образования для сотрудников ОАО «Ростелеком» и членов их семей.

Важным аспектом программы повышения уровня образования для сотрудников ОАО «Ростелеком» является стимулирование получения высшего образования (второго высшего образования) сотрудниками компании. Но данную программу можно скорректировать. Например, компания может оплачивать полностью или частично получение высшего образования (второго высшего образования) сотрудников, которые проработали в компании более 5 лет. Условиями оплаты образования можно определить: стаж, профиль образования, качество работы, личные качества, активное участие в мероприятиях компании, успеваемость. Компания также может оплачивать полностью или частично получение высшего образования детей сотрудников, которые проработали в компании более 15 лет.

Для сотрудников компании участие в образовательной социальной программе может служить дополнительным стимулом к собственному профессиональному росту, позволит ощутить свою значимость и ответственность, что, несомненно, повлияет на повышение их лояльности к компании в целом.

Итак, внутренняя социальная программа повышения уровня образования для сотрудников ОАО «Ростелеком» способна повлиять на успешность кадровой

политики компании, сократить расходы компании на внедрение специальных программ по повышению лояльности.

Список использованной литературы:

1.http://www.rostelecom.ru/social/report/.

© К.А. Савельева, 2014

УДК 372.881.111.1

F. Z. Seitova,
candidate of philological sciences
associate professor of the department of state and foreign languages
Almaty Technological University. Almaty, Kazakhstan

IMPORTANT STEPS FOR SPEAKIN ENGLISH

Today everybody knows that English is the dominant language of world communication, but English as a second language is not easy to learn and all the more difficult to speak. This is because English not only has its own set of rules in grammar, vocabulary, and pronunciation, but might be very different from another language in many aspects. There are many ways and many opinions about how to start speaking English confidently and fluently. For example, **Kerlyn Bautista** suggests ten simple steps to help non-native English speakers write, read, speak and listen to English. They are 1) set your English proficiency goal; 2) know your motivations and be constantly reminded of them; 3) get help from an excellent English teacher; 4) cultivate your willingness to learn English; 5) study and put your learning into practice; 6) use English at work, school, or home; 7) enlarge your English word bank; 8) understand the rules of English grammar and don't break them; 9) practice pronunciations; 10) forget about mistakes but learn from them. [**1,1**] The next most important steps to learning a foreign language are *given by Marion Greenfield. There are three of them: 1) A*sk yourself why you want to study a foreign language. 2) You need to decide whether you are going to take a class, or opt for self-study. 3) Start slowly when you begin to learn, and don't try to bite off more than you can chew. [*2,1*] A**ccording to** Kate Teuterswärd, one essential requirement to start speaking **is that "y**ou must be *brave*, you can memorize verbs, build your vocabulary, and study grammar until the day you die, but unless you start speaking, it won't do you any good when you actually want to use it." She advises following these steps: S**tep 1: Focus on the present tense first; Step 2: Learn the past and future forms of** *to be, to want, to need, to have, to like, and to go***; Step 3: Build your vocabulary; Step 4: Speak… all the time; Step 5: Stay positive.** [3,1] Cleveland Van Cecil suggests the following basic steps which can improve your English drastically: 1) input and 2) output. According to Cleveland Van Cecil, input includes actions such as "trying to listen to something where English is the only language spoken once a day or more." He suggests watching television in English or finding a radio station with English programs, or otherwise listening to English if you are from a country where English is not regularly spoken. Also try to find magazines, blogs or newspapers written in

English which you find interesting. He is sure that reading daily will improve your comprehension skills, and since you are already familiar with the material, you can really focus on the language. Input, according to Cleveland Van Cecil, “is the most important part of learning a new language,” and at this stage, you shouldn’t worry about learning grammar rules, as hearing the language and reading it will begin to teach you the basic rules. [4,1] Output includes speaking as often as possible in English to help hone your speaking skills. Cleveland Van Cecil also suggests finding local English-speaking groups or joining an online community where you can speak in English. He recommends using Skype, because it has language groups where you can chat over Skype using video, and it is a free service used to get practice. In addition he suggests working on your writing skills by keeping a diary of daily events in English, and if you have gained a small amount of English comprehension, attempting to teach a bit of English to a younger person, or a friend. This will help reinforce what you have learned and give you an emotional boost while learning. The next step according to him is reinforcement. It means that while you are gaining knowledge, watch films in English with subtitles in your own language. This will help you learn words you do not know, while providing entertainment. It will also help to read as many books in English as you can. Though trying to read above your level can be frustrating, it will really hone your English language skills. For students of beginner level, one of the ways to improve English is to read children's books and think about daily tasks in English to help the brain think more quickly in the adopted language. Learners should travel to a country where English is the primary language; this will help them to perfect their skills. Another author says that “most experts in foreign language education agree that students should begin by listening to the language, allowing it to imprint itself upon their subconscious. When you first hear a foreign language, all you're consciously trying to do is understand it. Even before you comprehend the meaning, however, your brain is subconsciously acquiring a sense of how that language ought to sound, and this is a step toward being able to speak it on your own. So choose a system of language training that emphasizes listening and speaking rather than conjugating lists of verbs right off the bat. Listening is the first major step in **how to learn a foreign language**.” [5,1] He recommends two excellent online programs; the Pimsleur Language Courses and Rocket Languages. The Pimsleur series, developed by an American linguist, is entirely audio-based and is founded on years of intensive study on how to learn a foreign language. Pimsleur was fascinated by the way children acquire language without any idea of its formal structure, and he used his findings to develop a program focused entirely on listening and speaking. This is somewhat different from the Rocket series, which supplements its audio foundation with software games and an interactive forum - a more multi-faceted approach. Whichever program you choose, make sure that you listen carefully to the audio script, and when you're asked to repeat a phrase, say it at the same tempo and with the same variations in pitch as the original speaker. Be sensitive to the tiny nuances of tone and rhythm, and repeat frequently (the Pimsleur program has specific recommendations on how often to repeat words you're trying to learn). Repetition is the second important step in **how to learn a foreign language**. This program suggests practicing your new language every day, as often as you can, and not thinking that only the time you sit in front of the computer “counts.” Talk to your plants, your cat, or yourself in your new

language. Although people who learn foreign languages as adults will always retain a trace of an accent, your pronunciation will improve in proportion to the effort you put into practicing it. Speaking extemporaneously is the third important step in how to learn a foreign language. So whatever program you select, choose one that allows you to listen, repeat, and speak. Don't be afraid that you'll sound silly when you talk to native speakers; in all likelihood, they'll be impressed with your effort, and they'll help you by practicing with you.

What is meant by "teaching speaking" is to teach ESL learners to:

- Produce the English speech sounds and sound patterns.
- Use word and sentence stress, intonation patterns and the rhythm of the second language.
- Select appropriate words and sentences according to the proper social setting, audience, situation and subject matter.
- Organize thoughts in a meaningful and logical sequence.
- Use language as a means of expressing values and judgments.
- Use the language quickly and confidently with few unnatural pauses, which is called fluency. (6,1)

These days many linguistics and ESL teachers agree that students learn to speak in the second language by “interacting.” Communicative language teaching and collaborative learning serve best for this aim. Communicative language teaching is based on real-life situations that require communication. By using this method in ESL classes, students will have the opportunity to communicate with each other in the target language. In brief, ESL teachers should create a classroom environment where students have real-life communication, authentic activities, and meaningful tasks that promote oral language. This can occur when students collaborate in groups to achieve a goal or to complete a task.

Here are some activities to promote speaking: Discussions, Role Play, Simulations, Information Gap, Brainstorming, Storytelling, Interviews, Story Completion, Reporting, Playing Cards, Picture Narrating, Picture Describing, Find the Difference. [7,1], [8,1]

This paper is an attempt to find the best methods of teaching English as a second language. It intends to provide answers to the following questions:

- What are the main steps of teaching English?
- What materials are used to teach English?
- What is the current focus of the teaching and learning of English in classrooms?
- What effective methods are used to teach English?

Every language is learnt in order to speak it. Before students start speaking English, they should know the main aspects of learning it, for example, the structure of English sentences, punctuation, the main functions of tenses, how to make active and passive forms, reported speech, and so on. Students have to know how to build phrases, clauses, and sentences, and how to write paragraphs. The following are example tasks that can be given to students: “Identify the highlighted word in the sentences as a simple subject, a predicate, an indirect object, a direct object, a prepositional object, an adverbial modifier of manner, an adverbial modifier of place, an adverbial modifier of time, a subject complement or an object complement”, “Identify the function of the phrase highlighted in the following sentences”, “Spot the clauses”, “Determine the function of the highlighted dependent clause”, “Identify simple, compound, complex or compound-complex sentences”, “Choose the best among the several topic sentences for each paragraph”, “Choose the place in the following passages where a shift in emphasis or topic suggests that a new paragraph should have been started”, “Which type of development best describes the following paragraphs: detail; comparison and contrast;

process; or combination." Students can not become better speakers or writers simply by learning to name the different types of sentences. Nonetheless they should be able to identify simple, compound, complex or compound-complex sentences. There are some exercises which help students to distinguish them, for example, "Join the two independent clauses with one of the coordinating conjunctions (and, but, for, or, nor, so, yet), and use a comma before the connecting word." Students who learn English as a second language can remember the functions of tenses by doing exercises as follows: "Tell the main functions of the tense and prepare your own examples" or "Which sentence describe a permanent state, a temporary action, a scheduled action" and so on. Students should also know that sentences can be active or passive, and they must learn to recognize the difference between them to speak English correctly. Many teachers usually use tables when they teach active and passive forms of the verbs, but there are some exercises which help students to understand them easily. They are: "Change the given sentences into active or passive", "Rephrase the sentences by means of the passive", "Put the verbs in brackets into a suitable passive tense", "Using the prompts, write sentences in the passive", "Rewrite the following passages in the active or passive, accordingly." Students also need to learn how to transform direct speech into indirect speech. They have to remember that the structure of indirect speech is a little different, and it depends on whether they want to transform a statement, question or request. Learners should exercise all these parts in the speaking activities mentioned above by doing different kinds of exercises, including translation from their own language into English. For example, translate only the verb in the given sentences using the correct tense. [9, 6-187]

Doing such exercises will help students clearly understand and remember the structure of English sentences and how to form the verbs in different tenses. In addition, when practicing tenses, students should do drill exercises; for example, "Use the verbs given in brackets in the proper tenses". At first it will be better to give such exercises with two tenses, for example Present Indefinite and Present Continuous, then Future Indefinite and Present Indefinite, Future Indefinite and Present Continuous, Past Indefinite and Past Continuous, Past Indefinite and Present Perfect, Present Perfect and Present Perfect Continuous, Present Perfect and Past Perfect, Past Indefinite and Past Perfect, Future Indefinite and Future-in-the-Past, Present Indefinite Passive and Present Continuous Passive, Past Indefinite and Present Perfect Passive, Future Indefinite Passive and Future-in-the-Past Passive. [9] Then teachers can include multiple choice exercises using texts, for example, "Choose the right form of the given verbs to make the text complete". The main aim of these exercises is to improve grammar, but they will also make students' speaking skills better. There are additional exercises to help students practice speaking skills, for example, making up questions for underlined members of sentences. Here students should make up all possible types of questions on the basis of the given sentence: a) general, b) alternative, c) disjunctive, d) special questions and e) questions to the subject. To remember the structure of questions, students ought to translate different kind of dialogues. To learn, remember and revise lexical difficulties, prepositions, articles, adjectives, adverbs, pronouns and so on, there are some drills connected with making the right choice, for example, "there is/are" or "it is", "such" or "so", "other", "the other", "another", "others" or "the others", "to" or "-", "who" or "which", "what" or "that", "too", "also" or "either" and so on. There are many exercises where students are supposed to choose the right word and also do multiple choice exercises.

When students learn English they should try to translate more from their own language into English. They can start translating separate sentences. Then they ought to translate parts of different texts. When their English has been improved a bit it will be necessary to

include the whole text translations. Exercises such as reading texts, thinking them over, and answering questions about them also expand students' possibilities to speak the English language.

There are some exercises are useful to give on the higher levels, because they are made for the development not only the language, professional competencies, but other which are nowadays very important. They are: Imagine yourself travelling to a foreign country, having never learned the language. You now understand a little better the difficulty that students face when they cannot process the language. What do you advice them? Imagine that you are starting your own language center. What will be the ethical code of your company? Provide a brief explanation of why you selected it and so on.

Speaking is a very important part of second language learning. The ability to communicate in a second language clearly and effectively makes students feel confident and ready for success in their lives. Therefore, it is important to pay great attention to teaching speaking. Teachers should not lead students to pure memorization and learning something by heart. They should provide students with motivational tips and various speaking activities such as those listed above. Everyday practice of speaking a new language can develop their basic interactive skills, which are necessary to communicate easily. These activities help students become more active in the learning process and at the same time make their learning more interesting and fun.

Reference

1. Kerlyn Batista. "How to Learn English as a Second Language in 10 Simple Steps." The Hub Page. 2011. < http://kerlynb.hubpages.com/hub/How-to-Learn-English-as-a-Second-Language-in-10-Simple-Steps-Part-1-of-2> (5 January 2014)
2. Marion Greenfield. "The 3 Most Important Steps to Learning a Foreign Language." TravelWebDir.2007.<http://www.travelwebdir.com/articles/the-3-most-important-steps-to-learning-a-foreign-language-1170.htm (5 January 2014)
3. Kristin Lund. "5 Simple Steps to Start Speaking a Foreign Language Now." SWEDEN.SE/BLOGS.2011.<http://blogs.sweden.se/expat/2011/08/page/2/> (6 January 2014)
4. Cleveland Van Cecil. "Basic Steps to Learn English." eHow. 2013. < http://www.ehow.com/way_5814971_basic-steps-learn-english.html> (7 January 2014)
5. Gerrit du Plessis. "How to Learn a Foreign Language?" Audible languages. 2011. <http://www.audiblelanguages.com/how-to-learn-a-foreign-language.php> (7 January 2014)
6. Hayriye Kayi. "Teaching Speaking: Activities to Promote Speaking in a Second Language." The Internet TESL Journal. 2006. < http://iteslj.org/Techniques/Kayi-TeachingSpeaking.html> (7 January 2014)
7. Hayriye Kayi. "Teaching Speaking: Activities to Promote Speaking in a Second Language." The Internet TESL Journal. 2006. < http://iteslj.org/Techniques/Kayi-TeachingSpeaking.html> (7 January 2014)
8. О.В. Афанасьева, А.С. Саакян. 2010. Тексты по базовому курсу английской грамматики. Москва: Эксмо
9. Т.Б. Клементьева. 1995. Повторяем времена английского глагола. Москва: Издательский дом «Дрофа».

© F. Z. Seitova, 2014

УДК 331

В.Я. Сибилева,
студентка 6 курса Института Экономики и менеджмента
Московский государственный университет дизайна и технологии
г. Москва, РоссиСережайская Федерация
А.П. Антонов,
доцент кафедры Экономики и менеджмента
Московский государственный университет дизайна и технологии
г. Москва, Российская Федерация

ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В СТУДЕНЧЕСКОЙ ГРУППЕ

Организационная культура в рамках высшего учебного заведения представляет собой уникальный стратегический инновационный инструмент, позволяющий формировать высокий уровень профессиональных компетенций студентов. Студенческая группа является первичным элементом в системе высшего профессионального образования. Организационная культура в ней формируется под влиянием факторов внутренней и внешней среды с учетом текущего состояния и оказывает влияние на приобретаемые компетенции.

Существуют разнообразные методы к оценке организационной культуры, которые отличаются сложностью и зависят от объекта исследования. Из рассмотренного перечня подходов к оценке организационной культуры в студенческой группе была выбрана методика OCAI [2], разработанная американскими учеными К. Камероном и Р. Куинном. Инструмент OCAI базируется на теоретической модели, получившей название «Рамочная конструкция конкурирующих ценностей». Авторы методики выделяют четыре типа организационных культур: клановую (A), адхократическую (B), рыночную (C) и иерархическую (D). Предназначение предлагаемого инструмента оценки — оказание помощи в деле идентификации существующей организационной культуры. Таким образом, методика OCAI представляет собой универсальный подход, простой в понимании и применении, позволяющий наглядно продемонстрировать систему организационных ценностей.

Апробация метода OCAI была проведена в студенческой группе второго года обучения в рамках курса лекций «Организационная культура». Рассматриваемая студенческая группа состоит из 20 человек (17 девушек, 3 молодых человека), средний возраст которых 19 лет, текущая успеваемость группы: «5» - два человека, «4» - тринадцать человек, «3» - пять человек.

На первом этапе исследования были определены персональные параметры организационных ценностей профиля и доминирующий тип организационной культуры, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Расчет оценки по OCAI

№ п/п	Респондент	Текущий профиль			
		A	B	C	D
1	2	3	4	5	6
1	Учащийся 1	30	17	25	28

2	Учащийся 2	50	12	10	28
3	Учащийся 3	40	32	21	7
4	Учащийся 4	30	19	23	28
5	Учащийся 5	22	26	28	24
6	Учащийся 6	23	11	42	24
7	Учащийся 7	25	23	23	28
8	Учащийся 8	27	17	36	11
9	Учащийся 9	34	24	23	19
10	Учащийся 10	56	18	10	16
11	Учащийся 11	40	23	11	26
12	Учащийся 12	18	25	33	24
13	Учащийся 13	13	45	33	9

Продолжение таблицы 1

14	Учащийся 14	34	28	17	21
15	Учащийся 15	40	11	23	26
16	Учащийся 16	8	7	55	30
17	Учащийся 17	34	24	21	21
18	Учащийся 18	12	27	45	15
19	Учащийся 19	31	16	26	27
20	Учащийся 20	27	16	37	20
	ИТОГО	594	421	542	432
	Групповой профиль	30	21	27	22

Результаты таблицы 1 позволяют сделать вывод о том, что на текущий момент в группе преобладает клановая (A) организационная культура — 11 человек (55%) и рыночная (C) — 7 человек (35%); адхократическая (B) — 1 человек (5%); иерархическая (D) — 1 человек (5%). Доминирующие типы организационных культур A (гибкость, индивидуальность / внутренний контроль, интеграция) и C (контроль, стабильность / внешнее позиционирование и дифференциация) характеризуют степень противоречия в системе конкурирующих ценностей студенческой группы, которые необходимо рассмотреть в динамике (построение профиля «предпочтительно»).

Для сравнения индивидуального и группового профиля организационной культуры в исследовании планируется вычисление выпадающей площади ($S_{ВЫП}$), которая будет рассчитываться по формуле:

(1)

$S_{ОБ}$ — площадь объединения (фигурой объединения является внешний контур, который образуется пересечением индивидуального и группового профилей - многоугольник с вершинами). см. Рис.1

(2)

$S_{ПЕР}$ — площадь пересечения (фигурой пересечения является внутренний контур, который образуется пересечением индивидуального и группового профилей - многоугольник с вершинами) см. Рис.1

(3)

Данные таблицы 1 (стока №2 и групповой профиль), полученные при оценке персональных и группового профилей, использовались для построения графика (см. Рис.1).

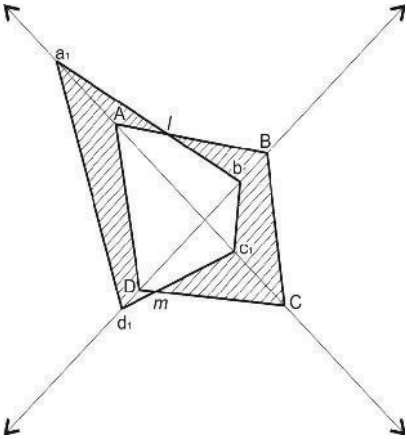


Рис. 1

График, представленный на Рис.1 наглядно демонстрирует различия, позволяющие сопоставить степень несогласованности между персональными и групповыми ценностями.

Таким образом, вычисление выпадающей площади ($S_{ВЫП}$) позволяет установить меру соответствия персональной организационной культуры и групповой. Это необходимо для разработки комплекса мероприятий по достижению результативности образовательного процесса, мотивации студентов к активному сотрудничеству в процессе обучения, что в свою очередь будет способствовать повышению профессиональных компетенций выпускников.

Список использованной литература

1. Соломанидина Т.О. Организационная культура компании. Учебное пособие — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 624 с.
2. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры/Пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой. - СПб: Питер, 2001. - 320 с.
3. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство/Пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. — СПб: Питер, 2002. — 336 с.
4. Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life by Terrence E. Deal, Allan A. Kennedy.
5. Hofstede G. Cultures and Organizations: Software of the Mind, London: McGraw-Hill, 1991. (http://www.geerthofstede.nl).
6. Handy, Charles B. (1976) Understanding Organization, Oxford University Press.

7. Robert A. Cooke, Ph.D. and J. Clayton Lafferty, Ph.D. Research and development. Copyright 1973-2008 by Human Synergistics International. All Rights Reserved.
8. Glaser, S. R., Zamanou, S., & Hacker, K. (1987). Measuring and interpreting organizational culture. Management Communication Quarterly, 1 (2), 173-198 p.
9. Caldwell, D., Chatman, J., & O'Reilly, C. 1990. Building organizational commitment: A multifirm study. Journal of Occupational Psychology, 63: 245-261 p.
© В.Я. Сибилева, А.П. Антонов, 2014

УДК 336

А.Н. Скворцова,
студентка 2 курса специальности «Экономика
и бухгалтерский учёт»,
Л.Г. Харченко,
преподаватель экономических дисциплин,
Санкт-Петербургское государственное
бюджетное образовательное учреждение среднего
профессионального образования
«Политехнический колледж городского хозяйства»
г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕВАЛЬВАЦИИ ВАЛЮТЫ

Слово заимствовано в немецком или французском языке в середине XIX века. Спектр первоначальных значений - финансовый. Девальвация означала снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам. Такое содержание определялось первичным значением слова.

Истоки слова взяты из латинского языка через немецкий *devalvation* , и французский *devaluation.* Приставка *de* - образует слова со значением, противоположным значению производящей основы: латинское *de* означает движение вниз, уменьшение. Основа слова: *вальвация* - быть стоящим, ценным, сильным. Суммируя: девальвация - уменьшение, снижение ценности, то есть обесценивание.

Последний смысловой оттенок сделал возможным использование слова в переносном значении: девальвация - обесценивание человеческих чувств, обесценивание в плане нравственном. Произошло это во второй половине XX века, что тоже не случайно, поскольку в это время новым содержанием наполняется и значение слова как экономического понятия.

Современное значение понятия. Во времена золотого стандарта это означало уменьшение золотого содержания денежной единицы страны. Во второй половине XX века, когда золотого стандарта не стало, слово стало означать уменьшение пропорций обмена национальной валюты на иностранную валюту. Однако и в первом, и во втором случае уменьшение предстает как результат действия не стихийных рыночных, а сознательных целенаправленных действий, которые могут осуществлять только монетарные власти (государство).

Основная проблема девальвации заключается в проблеме достаточности валютных резервов. Если о недостаточности резервов узнают спекулянты, они

начнут избавляться от национальной валюты и скупать инвалюту в надежде получить прибыль после девальвации национальной валюты. Задача Центрального банка в этом случае - девальвировать валюту раньше, чем начнутся спекулятивные атаки на нее.

Причинами девальвации национальной валюты могут быть инфляция или дефицит платёжных балансов.

Термин «инфляция» близок по значению к термину «девальвация», но первый чаще относят к стоимости денег в национальном регионе, а второй — к международным рынкам.

Второе отличие заключается в том, что девальвация — это осознанная мера, на которую идет Центробанк, а инфляция, как правило, стихийное явление, трудно поддающееся контролю со стороны государства.

Общим является то, что оба процесса характеризуются повышением цен.

Хотя девальвация вызывается макроэкономическими факторами, непосредственное снижение курса валюты вызывается решением регулирующих органов в стране. Таким решением может быть официальное снижение фиксированного руководством страны курса, отказ от поддержки курса валюты, отказ от привязки курса валюты к валютам других стран или валютным корзинам с целью уменьшения дефицита платежного баланса страны, повышения конкурентоспособности производимых товаров на мировом рынке, стимулирования внутреннего производства.

Девальвация бывает двух типов: официальная (открытая) и скрытая.

При открытой девальвации Центральный банк страны официально объявляет девальвацию национальной валюты, из обращения изымаются обесцененные бумажные деньги или происходит обмен таких денег на новые, устойчивые кредитные деньги.

При скрытой девальвации государство снижает реальную стоимость денежной единицы по отношению к иностранным валютам, не изымая обесценившиеся деньги из обращения.

Открытая девальвация вызывает понижение товарных цен, скрытая же девальвация не ведет сама по себе к изменению цен.

Историческим примером открытой девальвации может служить денежная реформа 1839—1843 гг. в России. Ее процесс протекал так: обесцененные ассигнации были обменены по курсу 3 руб. 50 копеек за 1 серебряный рубль на кредитные билеты, которые в свою очередь подлежали размену на золото и серебро по номинальной стоимости. Таким образом, временная стабилизация рубля была достигнута путем открытой девальвации: за 1 рубль ассигнациями держатели их получили только около 29 копеек серебром.

Примером скрытой девальвации может служить денежная реформа 1897 г. в России. В это время был введен размен кредитных билетов на золотые монеты, номинально рубль за рубль, но при этом золотое содержание рубля было снижено на 1/3 — с 26,1 до 17,4 доли чистого золота.

Девальвация имеет положительные и отрицательные стороны. Положительными сторонами являются:

- стимуляция экспорта, поскольку экспортер при обмене вырученной иностранной валюты на свою обесцененную валюту получает девальвационный доход.

- снижение темпов расходования золотовалютных резервов страны. Для поддержания стабильного курса собственной валюты государство распродает золотовалютные резервы с целью увеличения предложения валюты на внутреннем рынке. Это приводит к прекращению девальвации внутренней валюты.
- повышение спроса на отечественные товары внутри страны .Девальвация валюты приводит к удешевлению товаров страны для ее внешних партнеров.

Отрицательными сторонами являются:

- утрата доверия к обесценивающейся валюте.

Девальвация повышает цены на импортные товары и делает их менее конкурентоспособными по сравнению с местными (отечественными) товарами и поэтому ограничивает импорт, то есть происходит импортозамещение. От этого страдает население, а также предприятия, покупающие иностранное сырье, детали, оборудование, технологии.

- обесцениваются вклады в национальной валюте, подвергшейся девальвации. Происходит ажиотажное снятие денежных средств с банковских депозитов в девальвируемой валюте.
- девальвация провоцирует рост темпов инфляции, так как при удешевлении отечественной продукции производители повышают цены на внутреннем рынке.
- падает реальная покупательная способность денежных доходов населения в девальвируемой валюте (зарплат, пенсий и денежных пособий), снижается покупательская активность.

Список использованной литературы:

1. Макроэкономика. Р.М. Гусейнов, В.А.Семенихина.- Омега-Л,2014.
2. А.И. Деева. Финансы и кредит. – Кнорус, 2014.
3. И. Меркулова, А Лукьянова. Деньги, кредит, банки. – Кнорус, 2012.

© А. Скворцова, Л.Г. Харченко, 2014

УДК 338.24

Д.Д. Смирнова,
студентка 4 курса экономического факультета, Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В настоящее время для российских производителей особенно важно своевременно выявлять и учитывать изменяющиеся инновационные потребности покупателей их продукции, и, как следствие, концентрировать ресурсы на приоритетных направлениях инновационной деятельности, комплексно управлять инновационными процессами, минимизировать риск неверного выбора вариантов инновационного развития и возможного отставания от конкурентов. При этом инновации и гибкое управление ими становятся движущей силой развития предприятия, являются залогом его успешного функционирования в долгосрочном периоде. Огромное значение для обеспечения эффективности процессов управления инновационной деятельностью имеет их организация, адекватная требованиям,

предъявляемым к предприятию средой его существования, и обеспечивающая возможности гибкого реагирования на постоянно происходящие изменения.

Для оценки эффективности управления инновационными проектами на предприятии необходимо провести экспертизу и оценить научный и технический уровни проекта, возможности его выполнения и эффективность. На основании экспертизы принимаются решения о целесообразности и объёме финансирования проекта.

Существуют три основных метода экспертизы инновационных проектов.

1. Описательный метод широко распространён во многих странах. Его суть состоит в том, что рассматривается потенциальное воздействие результатов осуществляемых проектов на ситуацию на определённом рынке товаров и услуг. Получаемые результаты обобщаются, составляются прогнозы и учитываются побочные процессы. Основной недостаток этого метода в том, что он не позволяет корректно сопоставить два и более альтернативных варианта.

2. Метод сравнения положений «до» и «после» позволяет принимать во внимание не только количественные, но и качественные показатели различных проектов. Однако этому методу присуща высокая вероятность субъективной интерпретации информации и прогнозов.

3. Сопоставительная экспертиза состоит в сравнении положения предприятий и организаций, получающих государственное финансирование и не получающих его. В этом методе обращается внимание на сравнимость потенциальных результатов осуществляемого проекта, что составляет одно из требований проверки экономической обоснованности конкретных решений по финансированию краткосрочных и быстроокупаемых проектов.

Принципы проведения экспертиз.

Можно руководствоваться следующими принципами проведения экспертиз:

- наличие независимой группы исследователей, выступающих арбитрами в спорных ситуациях по результатам экспертизы;
- при расчёте добавленной стоимости, деятельность в области исследований и нововведений рассматривается как производственная;
- проводить предварительное прогнозирование и планирование расходов на среднесрочную перспективу, чтобы иметь возможность определить предполагаемую эффективность и время для контроля;
- увязывание методов контроля с перспективами развития системы руководства научно-технической политикой на государственном уровне.

В основе проектного подхода к инновационной и инвестиционной деятельности предприятия лежит принцип денежных потоков. Особенностью является его прогнозный и долгосрочный характер, поэтому в применяемом подходе к анализу учитываются фактор времени и фактор риска.

В качестве основных показателей эффективности инновационного проекта устанавливают:

- финансовую (коммерческую) эффективность, учитывающую финансовые последствия для участников проекта;
- бюджетную эффективность, учитывающую финансовые последствия для бюджетов всех уровней;
- народнохозяйственную экономическую эффективность, учитывающую затраты и результаты, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников проекта и допускающие стоимостное выражение.

Безусловно, следует учитывать и затраты, и результаты, не поддающиеся стоимостной оценке (социальные, политические, экологические и пр.).

Методика ЮНИДО и прочие отечественные и зарубежные работы по оценке эффективности проектов предлагают множество применяемых для этой цели методов.

Все методы оценки эффективности проекта подразделяются на две группы, основанные на дисконтированных и учётных оценках. Выбор метода определяется сроками осуществления проекта, размером инвестиций, наличием альтернативных проектов и другими факторами.

В мировой практике наиболее часто для оценки эффективности проектов применяют методы оценки эффективности проекта, основанные на дисконтированных оценках, поскольку они значительно более точны, так как учитывают различные виды инфляции, изменения процентной ставки, нормы доходности и т.д. К этим показателям относят метод индекса рентабельности, метод чистой текущей стоимости, метод внутренней нормы доходности и метод текущей окупаемости.

Метод чистой текущей стоимости (NPV). Чистая текущая стоимость (NPV) представляет собой величину равную разности результатов и затрат за расчётный период, приведённых к одному, обычно начальному году, т.е. с учётом дисконтирования результатов и затрат. Необходимо помнить, что с течением времени под влиянием инфляции и конкуренции изменяется реальная покупательная способность денег: как для инвестора, так и для инноватора «сегодняшние» и «завтрашние» деньги не эквивалентны. Мерой соответствия при этом выступает дисконтный коэффициент, приводящий финансовые показатели, рассчитываемые для разных периодов времени, к сопоставимым значениям.

Метод индекса рентабельности (PI) позволяет проводить ранжирование различных проектов в порядке убывающей рентабельности. Индекс рентабельности (PI) представляет собой отношение дисконтированного дохода (PVR) к приведённым инновационным расходам (PVK). Другими словами, в рамках этого метода сравниваются две части потока платежей: доходная и инвестиционная. По сути, индекс рентабельности показывает величину получаемого дохода на каждый рубль инвестиций. Отсюда можно заметить, что проект будет эффективным при значении индекса рентабельности, превышающем 1.

Очевидно, что индекс рентабельности тесно связан с интегральным эффектом. Если интегральный эффект положителен, то индекс рентабельности больше 1, следовательно, инновационный проект считается экономически целесообразным и наоборот.

Предпочтение должно отдаваться тем инновационным решениям, для которых наиболее высок индекс рентабельности.

Метод внутренней нормы доходности проекта (IRR). Внутренняя норма доходности (IRR) представляет собой ту норму дисконта (E), при которой суммарное значение дисконтированных доходов (PVR) равно суммарному значению дисконтированных капитальных вложений (PVK).

За рубежом расчёт нормы рентабельности часто применяют в качестве первого шага количественного анализа инвестиций и для дальнейшего анализа отбирают те инновационные проекты, внутренняя норма доходности которых оценивается величиной не ниже 15-20%.

Другими словами, норма рентабельности определяется как такое пороговое значение рентабельности, которое обеспечивает равенство нулю интегрального

эффекта (NPV), рассчитанного за экономический срок жизни инноваций. Отсюда становится понятным, что если инновационный проект полностью финансируется за счёт ссуды банка, то значение нормы рентабельности указывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает данный проект экономически неэффективным.

Период окупаемости (PP) является одним из наиболее распространённых показателей оценки эффективности инвестиций. Он представляет собой временной интервал, за пределами которого чистая текущая стоимость (NPV) становится положительной величиной, т.е. окупаемость достигается в периоде, когда накопленная положительная текущая стоимость становится равной отрицательной текущей стоимости всех вложений. Другими словами, период окупаемости – это число лет, необходимых для возмещения вложенных инвестиций.

Инвестирование в условиях рынка сопряжено со значительным риском, и этот риск тем больше, чем более длителен срок окупаемости вложений. Слишком существенно за это время могут измениться и конъюнктура рынка и цены. Этот подход неизменно актуален и для отраслей, в которых наиболее высоки темпы научно-технического прогресса, и где появление новых технологий или изделий может быстро обесценить прежние инвестиции.

Каждый из методов анализа инновационных проектов даёт возможность рассмотреть лишь какие-то из характеристик расчётного периода, выяснить важные моменты и подробности. Поэтому для комплексной оценки рассматриваемого проекта необходимо использовать все методы в совокупности.

© Д.Д. Смирнова, 2014

УДК 339

А.А. Солуянов,
Кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Мировая экономика и
международные финансовые отношения»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации» (Финансовый университет), г. Москва
А.А. Солуянова,
Акционерный коммерческий банк «Транскапиталбанк»
(Закрытое акционерное общество), г. Москва

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ НА ПРИМЕРЕ БАНКА АНГЛИИ

Инфраструктуры финансовых рынков отвечают за обеспечение многих важных процессов в мировой экономике, таких как клиринг, расчеты и регистрация денежных операций и прочее.

Так, публикация принципов для инфраструктур финансового рынка в апреле 2012 года получила отклик в мировой практике управления рисками в сфере платежных систем [1]. Уже в марте 2013 года на официальном сайте Банка Англии (http://www.bankofengland.co.uk) был подготовлен ежегодный отчет Payment System Oversight Report 2012, посвященный обзору нововведений в области регулирования

платежных систем, современного состояния и перспектив развития платежных систем [2]. Указанный отчет представляет особый интерес для изучения, так как содержит рассмотрение не только разобранных ранее принципов для инфраструктуры финансового рынка, но и отражает результаты исследований в области первых итогов применения принципов на практике мировых платежных систем. Банк Англии ежегодно проводит такого рода обзоры мировых платежных систем, которые помогают специалистам в данной области оценивать реальное состояние платежных систем и понимать перспективы их функционирования.

Отчет разделен на четыре основные главы. Первая глава посвящена роли Банка Англии в надзоре за платежными системами, подходам к осуществлению надзора, регулированию и изданию новых документов, устанавливающих новые режимы надзора за платежными системами. Во второй главе отражаются итоги прошлого года, связанные с изданием новых документов, успешной практикой управления рисками в платежных системах, изучается мировая опыт. Третья глава устанавливает приоритеты развития платежных систем. В четвертой главе приводится информация о наиболее важных платежных системах, объемах проведенных сделок, количестве участников, типах платежей и прочее.

В отчете Банка Англии указывается, что рассмотрению подлежат только мировые системно-значимые платежные системы в соответствии с законом о банковской деятельности Великобритании (Banking Act 2009). В рамках изучаемого отчета рассматриваются 7 платежных систем – 3 системы, предназначенные для проведения платежей в валюте стерлинг (Bacs, CHAPS и Faster Payment Service (FPS), зарубежная система расчетов Continuous Linked Settlement (CLS), системы CREST securities settlement systems (SSS) управляемые английской и ирландской системами Euroclear (EUK и EUI), а также система CCP управляемая LCH.Clearnet Ltd и ICE Clear Europe.

Согласно отчету, подготовленному Банком Англии, за период с апреля 2012 по март 2013 года произошел ряд значительных изменений в сфере управления рисками мировых платежных систем. К системно-значимым изменениям, способствующим сокращению рисков относят:

- Сокращение, так называемой, ярусности платежных систем: В апреле 2012 года платежная система CHAPS (The Clearing House Automated Payment System) представила правило, согласно которому банки, осуществляющие платежи в валюте стерлинг в больших объемах должны быть сами прямыми участниками системы CHAPS, а не осуществлять платежи через посредников – прямых участников системы. При этом многие непрямые участники уже выразили свое намерение присоединиться к системе CHAPS в течение следующих двух лет;
- Снижение кредитных рисков центральных контрагентов платежных систем: Были внесены поправки в правила функционирования центральных контрагентов, согласно которым, в случае возникновения убытков в результате неосуществленного платежа по вине платежного банка, убытки отразятся на участниках платежной системы, решивших воспользоваться конкретным банком, а не на центральных контрагентах. Кроме этого, центральные контрагенты перешли к формированию денежных залогов с целью сокращения внутридневных рисков, характерных для коммерческих банков;
- Усовершенствование мер по предупреждению дефолтных ситуаций платежных систем, основанных на расчетах отсроченного нетто-расчета - DNS (Deferred Net Settlement Systems): Приняты меры, согласно которым устанавливается

верхний предел объема дебетовых проводок на каждого участника на протяжении всего платежного процесса, а также меры по увеличению рамок установленного предела при наличии дополнительного залогового обеспечения, с целью достижения равномерного потока платежей без создания новых источников кредитного риска и возможности выполнения своих обязательств перед крупнейшими участниками в случае дефолтных ситуаций;

- Совершенствование систем управления: Системы CHAPS и FPS теперь имеют в своем распоряжении директоров, осуществляющих круглосуточное управление системами, система Bacs увеличила свой штат. Таким образом, процесс привлечения независимых экспертов и высококвалифицированных специалистов, способных осуществлять управление платежными системами, направленное на снижение рисков, начался.

Тем не менее, помимо вышеназванных изменений, планируется осуществить еще целый ряд работ по укреплению достигнутых результатов и обеспечению соответствия значимых платежных систем главным принципам по управлению рисками.

Банк Англии с согласия Казначейства принял признанные в мировой практике принципы для инфраструктур финансового рынка, опубликованные в апреле 2012 года, к перечню обязательных нормативных документов, которым должны отвечать платежные системы. Начиная с апреля 2013 года, Банк Англии должен будет проводить надзор за платежными системами в области соблюдения указанных выше принципов. В связи с чем, Банк Англии установил, что платежные системы как минимум раз в год должны будут предоставлять Банку Англии отчеты собственного внутреннего аудита на предмет соответствия принципам и предупреждать о существенных изменениях. При этом внутренний аудит платежных систем не отменяет профессиональных независимых суждений Банка Англии в процессе надзора за платежными системами, а будет использоваться как вспомогательный материал при вынесении конечного мнения о функционировании той или иной платежной системы.

Во второй главе отчета Банка Англии указывается, что основной проблемой платежных систем Англии является их сильная взаимозависимость. Для получения доступа к платежной системе некоторые банки активно пользуются услугами, предоставляемыми другими банками, являющимися участниками системы, что в конечном итоге может негативно отразиться на финансовой стабильности. Так, сильная взаимозависимость может порождать внутридневные кредиты между банками-участниками платежной системы и внешними банками, которые в случае невыполнения своих обязательств могут

Поясняется, что в целях скорейшего приведения платежных систем к установленным принципам, им рекомендуется использовать модель расчетов, при которой все участники имеют обеспечение по будущим платежам, лежащее на хранении в Банке, так как это поможет полностью устранить кредитный риск и риск ликвидности между участниками расчетов.

Таким образом, сложно недооценить роль изданных принципов для инфраструктур финансового рынка в управлении рисками платежных систем мирового значения. Не только Банк Англии, но и Европейский союз в целом с большим вниманием относится к нововведениям в сфере управления рисками платежных систем.

Бенуа Кере, член правления Европейского Центрального Банка (ЕЦБ), еще 28 ноября 2012 года заявлял в своем выступлении на саммите, подготовленном Thomson Reuters в Гонконге, о необходимости осуществления глобальной реформы в сфере финансового управления. Призывая к стандартизации методов управления

рисками, Керe упомянул, что надзор за осуществлением всех необходимых работ в данной области лежит на Большой 20, Базельском Комитете, Международной организации комиссий по ценным бумагам и Комитете по платежным и расчетным системам Банка Международных расчетов[2].

Сегодня, в условиях нестабильной политической и экономической ситуации стран-участниц зоны евро, жестких требований со стороны Правительства Германии по отношению к более слабым экономикам Европейского Союза (страны PIGS и Кипр), неспособности стран-членов Евросоюза самостоятельно справится с финансовыми проблемами и ростом безработицы, вопросы, связанные с управлениями рисками платежных систем стоят особенно остро.

Список использованной литературы:

1. Принципы для инфраструктур финансового рынка./ Комитет по платежным и расчетным системам и Технический комитет Международной организации комиссий по ценным бумагам (КПРС-МОКЦБ): М., Апрель 2012 г.;

2. Payment Systems Oversight Report 2012 / Bank of England. London (Great Britain), March 2013.

(http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/psor/psor2012.pdf);

3. Speech by Benoit Coeure, Member of the Executive Board of the ECB, 3d Pan-Asian Regulatory Summit organized by Thomson Reuters, Hong Kong, 28 November 2012.

(https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2012/html/sp121128.en.html).

© А.А. Солуянов, А.А. Солуянова, 2014

УДК 336.2

В.А. Спановский,
к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, финансы и аудит»
Московский государственный университет
приборостроения и информатики
г. Москва, Российская Федерация
Л.И.Горелова,
студентка 5 курса кафедры «Бухгалтерский учет, финансы и аудит»
Московский государственный университет
приборостроения и информатики
г. Москва, Российская Федерация
Д.В. Лебедева,
студентка 2 курса кафедры «Бухгалтерский учет, финансы и аудит»
Московский государственный университет
приборостроения и информатики
г. Москва, Российская Федерация

«НАЛОГ НА РОСКОШЬ» - СРЕДСТВО ПЕРЕДВИЖЕНИЯ ОБРАТНО В СОЦИАЛИЗМ?

Появление знаменитого (печально или нет – другой вопрос) законопроекта о «налоге на роскошь», было инициировано Владимиром Путиным в

«экономической» статье предвыборного цикла статей, а также Дмитрием Медведевым в выступлении на XIX съезде Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), где подобное предложение встретили дежурными аплодисментами, переглядываниями и перешёптываниями.

Реакция бизнесменов вполне естественна: «Мы и так платим налоги отстёгиваем чиновникам и провеляльщикам, занимаемся благотворительностью, так еще платить и за конечный результат», - таково наиболее популярное мнение среди богатых. Впрочем, «толстосумов» беспокоит, скорее, не размер налога – он-то как раз выглядит весьма шадяще, а, так сказать, сам факт социальной несправедливости по отношению к ним и некая пролонгированная вероятность нехорошей тенденции. Наиболее горячие головы видят в «налоге на роскошь» признак сворачивания «путинского нэпа» и нового наступления бедных на богатых. «Социальная ответственность бизнеса», - штука хорошая, пока за эти слова, произнесённые с высоких трибун, никто не отвечает. Парадоксально также и то, что за дорогую иномарку платить «налог на роскошь» надо, а вот приобретение знаменитого камерунского футболиста Это'О в законопроекте никто предусмотреть не догадался. Он как бы радует своей игрой (впрочем, уже не радует) дагестанский народ, задабривает его и предотвращает таким образом межнациональные конфликты, а кого радует иномарка кроме того, кто ею владеет?

Любопытно, что и противоположный лагерь – бедняки – отнюдь не в восторге от «налога на роскошь». По их мнению, он слишком мал, «социальную справедливость» восстановить не способнен, зато как бы легитимизирует крупную собственность, нажитую, как известно, «нечестным путём». «Заплати «налог на роскошь», и спи спокойно», - иронизируют малоимущие. Впрочем, тех, кто не умеет, не любит и не хочет работать, никакой закон удовлетворить не в состоянии.

А средний класс опасается, что «налог на роскошь» ударит по нему, промежуточному. Для богатеньких Буратин это как прыщик на носу, для бедняков – мечта недостежимая, а «мы всю жизнь пашем-пашем, так теперь попробуй купи». И для такой позиции есть некоторые основания. Впрочем, тот же Путин заявил: «Считаю, что такой закон не должен затронуть средний класс». Но благими пожеланиями, тем более из уст президента, вымощена дорога известно куда. Экономическая жизнь мало зависит от того, хорошо считает глава государства или плохо. (Наверное, поэтому он назначил председателем Счётной палаты женщину, которая хорошо считала на посту министра здравоохранения). Когда президент был премьер-министром, он считал лучше, потому что ему помогал целый кабинет министров. Видимо, благодаря этому мы каким-то образом вместе со всем миром выбрались из кризиса, оставив бывшего министра финансов грудью встречать его вторую волну. А вот когда премьер-министр был президентом, он считал хуже. Потому что ему никто не помогал. Отсюда куча многообещающих заявлений и невыполненных обещаний, а также вечный переход на летнее время, от которого страна, как Большая медведица, спит уже третий год. Так вот, средний класс не хуже бедняков недоволен «налогом на роскошь», но с тех-то взять нечего, а с этого есть что взять! Вот почему миролюбивым клятвам медведей на пути давно уже никто не верит, хотя и по разным причинам.

Самая интересная проблема: зачем нужен такой закон, который никому не нужен, потому что никому не нравится? Какова его сверхзадача? Какую тенденцию он порождает и к чему в конце концов может привести? Эти непростые вопросы следует рассматривать прежде всего с экономической точки зрения, к чему мы и

приступаем. А если экономика концентрируется до такой степени, что постоянно выражается политикой, то в этом мы не виноваты. «Налог на роскошь» необходимо анализировать не изолированно, а в контексте экономической, политической и социальной ситуации в стране.

1. Анализ «налога на роскошь»

Прежде всего упомянем для непосвященных, что знаменитый законопроект о «налоге на роскошь»… не существует. Он паразитирует на Налоговом кодексе и жив только за счёт – дополнений к нему. Цельного законопроекта просто нет. Отыщем же эти дополнения и посмотрим, за счёт чего жив «налог на роскошь».

Итак, «налог на роскошь» вбит в начало Налогового кодекса как колышек, как вешка, как пограничный столб или как другой способ метки территории. Просто список федеральных налогов и сборов в статье 13 «скромно» дополнен пунктом 11) налог на предметы роскоши. Таково официальное название нового федерального налога, поэтому слова «налог на роскошь» мы всегда берем в кавычки. Нетрудно убедиться, что по сравнению с основными налогами – налогом на добавленную стоимость, акцизами (а это, по Налоговому кодексу, тоже налог, а не чья-то прихоть) и особенно налогами на доходы физических лиц и на прибыль организаций налог на предметы роскоши будет представлять собой ничтожную сумму. Уже одно это подвергает сомнению целесообразность его существования.

Отметим попутно, что из футбольной команды федеральных налогов и сборов (11 пунктов) из-за травм или из-за плохой игры уже выбыли два игрока, выступавшие под номерами 4 и 7, что вселяет определенную надежду на скорое окончание карьеры и игрока под номером 11.

Обнаружились уже ближе к концу пухлого фолианта Налогового кодекса – в разделе VIII части второй, которую законодатель предлагает дополнить главой 25.4. «Налог на предметы роскоши». Это, по существу целая группа статей Налогового кодекса под номерами аж 333.43, 333.44, 333.45, 333.46, 333.47, 333.38. Такие глубокие номера, представляющие собой (обратите внимание!) ровно половину числа дьявола 666, до которого Налоговый кодекс просто не дотягивает призваны, очевидно, запрятать дополнения как можно дальше, чтобы их было труднее найти, рассмотреть и отменить. Тем не менее мы их всё-таки нашли и рассмотрим, а вопрос отмены решать, увы, не нам.

Итак, статья 333.43 главы 25.4 посвящена бедным плательщикам «налога на роскошь» (бедным не в абсолютном значении, а применительно к данной ситуации). «Плательщиками налога на предметы роскоши признаются лица – собственники имущества, признаваемого объектом налогообложения», - говорится в статье. При этом оговаривается, что если имущество, признаваемое объёктом налогообложения, находится на общей долевой собственности нескольких лиц, налогоплательщиком в отношении этого имущества признается каждое из этих лиц соразмерно его доле в этом имуществе, а если – в общей совместной собственности нескольких лиц, они несут равную ответственность по исполнению налогового обязательства. Такая оговорка сделана для того, чтобы миллиардеры и миллионеры-чиновники избежали соблазна переложить свои «роскошные» грехи на «бедных» супругов, детей, чад и домочадцев и чтобы последняя собака в доме владельца «роскоши» не спала спокойно, пока не поучаствует в выплате «налога на роскошь». Любопытно, что платить «налог на роскошь» должны только физические лица, а вот юридические – фирмы, организации, администрация президента, например, могут владеть «роскошью» без налоговых последствий.

Следующая стать – 333.44 – самая главная для жизнедеятельности «налога на роскошь». В ней расшифровываются, наконец, «Объекты налогообложения» налога на предметы роскоши, т.е. какие именно предметы подпадают под новый федеральный налог. «Предметы» оказались весьма солидными: жилые дома, квартиры, дачи и иные строения, помещения и сооружения, земельные участки (доли в них) стоимостью от 15 млн. рублей и выше. Отметим, что кадастровая стоимость, которую определяют БТИ и прочие замечательные организации, у нас традиционно маленькая, а рыночная – традиционно большая. Кто её определяет и каким образом, остаётся загадкой, которая обычно разгадывается в узком кругу и ко всеобщему удовлетворению. К тому же цифра 15 миллионов авторами нового налога явно взята на глазок и представляет собой не более чем квинтэссенцию простонародных представлений на уровне «много-мало». Нет сомнений, что стрелка определения рыночной стоимости недвижимой «роскоши» теперь редко когда будет переваливать за 15 млн. рублей, ну только если кому-то сам «налог на роскошь» покажется смешным. Зато стрелка коррупционной ёмкости этого подпункта явно зашкаливает. Впрочем, то же самое можно сказать и применительно к другим «предметам роскоши».

Далее, в «наполовину дьявольской» статье перечисляется движимая «роскошь» - автомобили, самолёты, вертолёты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера стоимостью от 2 млн. рублей и выше. Нет, не суждено «налогу на роскошь» воплотиться по Маяковскому «в пароходы, в строчки и в другие добрые дела», потому что деля эти явно недобрые. Представим себе среднего бизнесмена, который настойчиво вёл свой бизнес, исправно платил налоги, даже в пресловутые 90-е годы, «когда деревья были большие», не занимался подложными ведомостями и всегда платил своим работникам «белую» зарплату (а ведь о таком честном бизнесмене мечтало постсоветское государство), и вот наконец накопил на свою мечту – дорогую «иномарку» представительского класса. За что же, за какие грехи ущемлять такого редкостного человека «налогом на роскошь»? Или возьмем яхты и парусные суда. Какой-нибудь владелец «Челси» легко заплатит этот налог и даже знать о нём не будет, потому что его заплатит самый маленький бухгалтер, а шефу о такой мелочёвке даже сообщать не обязательно. А вот как быть энтузиастам парусного спорта и просто любителям путешествий по водным просторам? Им-то за что палки в колёса, точнее, штиль в паруса?

Дальше идут мелкие драгоценности «от 300 тысяч рублей и выше», и сюда же законодатель отнес «произведения живописи и скульптуры» на ту же сумму. Как удалось впрячь в одну телегу многочисленных «дам полусвета» и коллекционеров произведений искусства? Как можно приравнять полотна великих мастеров к «презренному металлу» и камешкам? Законодатель выдал себя с головой. Тем самым он лишний раз подставляет государство, которому, получается, всё равно, с чего взимать налоги – с низменного или с возвышенного. Впрочем, во втором пункте этой зубодробительной, статьи разъясняется, что не облагаются «налогом на роскошь» «произведения живописи и скульптуры, переданные для экспонирования в государственные или муниципальные музеи, архивы, библиотеки, иные государственные хранилища культурных ценностей, если суммарный срок такого экспонирования составляет не менее 120 дней в течение налогового периода». Бедные, как церковные мыши, музейные и архивные крысы! У вас появляется уникальный шанс заработать настоящие деньги! Вопрос только в том, кому коллекционеры больше захотят платить – государству «налог на роскошь» или

музейщикам вознаграждение за бумажку, удостоверяющую, что частный Пикассо, Ван Гог или патриотичный Айвазовский провисели на стенке провинциального музея аж 120 суток и ни минутой меньше. Отсюда один шаг до бессмертно-ленинского «Искусство принадлежит народу», и этот шаг законодателем уже сделан. Беда в том, что этот последний шаг так же оторван от жизни, как и все остальные шаги. Всё-таки от «налога на роскошь» разит мертвечиной действительно на каждом шагу.

Там же с чувством глубокого удовлетворения читаем, что не признаётся объектом налогообложения «имущество, находящееся в собственности Российской Федерации субъектов Российской Федерации, муниципальных образований». Ну, ещё бы! Вот почему Администрация президента и прочие важные структуры могут спать спокойно, не заметив никаких налогов. Всё вокруг государственное, всё вокруг моё! Кремль, президентские и правительственные дачи и резиденции, автомобили и самолёты «предметами роскоши», разумеется, не считаются. То есть это, конечно, роскошь, но жутко необходимая в руководящей работе и в бурной государственной деятельности, в том числе в тяжком труде по инициированию и подписыванию разного рода сомнительных законов, принимаемых Госдумой, среди которых и наш обожаемый и анализируемый.

Выводятся за пределы «налога на роскошь» также земельные участки, на которых делается что-то хорошее, автомобили, суда, тракторы и пр., зарегистрированные на сельскохозяйственных товаропроизводителей и используемые при сельскохозяйственных работах для производства сельскохозяйствующей продукции. Так и видится «мерседес», бороздящий колхозное поле. Вообще, коррупционная составляющая этого законотворческого изделия просто поражает. Вопрос лишь в том, что выгоднее - платить государству или согражданам, и решению этого вопроса сильно помогает статья 333.47 «Налоговые ставки». Наконец-то мы добрались до подпункта, в котором прячутся настоящие деньги!

Шкала ставок налога на предметы роскоши оставляет такое впечатление, будто законодатель прикидывал её «на глазок», не утруждая себя какими-то особыми экономическими расчетами. Но мы-то экономисты в отличие от законодателя, поэтому подвергнем эту шкалу небольшому экономическому анализу.

Итак, в отношении недвижимого имущества стоимостью от 15 млн. до 30 млн. рублей взимается 1% налога на предметы роскоши, от 30 млн. до 50 млн. рублей – 3%, свыше 50 млн. рублей – 5%. Налицо та самая прогрессивная шкала налогообложения о которой финансово-экономические и прочие власти даже и слышать больше не хотят, когда речь идёт о подоходном налоге. Почему? Да потому что уже сильно обжигались на этом в 90-е годы, когда вся экономика вдруг убежала в тень, спасаясь от прогрессивной шкалы подоходного налога, и теперь, как водится, за всех сидит один Ходорковский, ну и Лебедев в придачу. Отчего же прогрессивная шкала неожиданно воскресает в «налоге на роскошь»? Да всё по той же причине, о которой мы догадывались с самого начала: весь этот «налог на роскошь» и вся шумиха вокруг него имеет не столько фискальное, сколько популистское значение. И этот дешёвый, точнее, дорогой популизм пронизывает весь этот «закон» с начала до конца.

Но не всё так просто. Посмотрим на эту шкалу, так сказать, с экономическо-человеческой стороны. 1% от 15 миллионов рублей – это, как ни крути, 150 тысяч. Представим себе старушку, доживающую свой век в многометрвой «сталинке», оставшейся от скончавшегося супруга. Платить такой налог со своей скромной

пенсии она не в состоянии, продавать свою большую квартиру не хочет, потому что боится мошенников, да и желание спокойно помереть там, где прожила всю жизнь, надо уважать. Почешут–почешут налоговики репу, да и отстанут от старушки. В России, как известно, строгость законов компенсируется необязательностью их исполнения. Но тогда возникает другой вопрос: кому нужны такие законы и такие законодатели, содержание и деятельность которых обходится налогоплательщикам в очень кругленькую сумму? Уж точно не плательщикам подоходного налога.

К тому же старушки бывают разные. Вот, например, Евгения Васильева, обвиняемая по делу «Оборонсервиса» Минобороны, с удовольствием заплатит «налог на роскошь», а именно на тринадцатикомнатную квартиру в центре Москвы, где она сидит под домашним арестом. Впрочем, «сидит» - это сильно сказано. Она ж не памятник, а живая женщина. И в этом качестве успешно гуляет по ювелирным магазинам на Остоженке, таская с собой некое украшение – полицейский браслет на тонкой ножке. Реакцию общественного мнения (а оно у нас, какое-никакое, всё-таки есть) на уплату данной «старушкой» налога на предметы роскоши нетрудно предвидеть. Это же узаконивание доходов, полученных нечестным путём! Несмотря на всю общественную наивность, рациональное зерно тут, несомненно, присутствует. А законодатель опять оказывается в луже: куда ни кинь – всё клин.

Шкала налога на движимое имущество построена по тому же «прогрессивному» принципу с той лишь разницей, что начинается с 2 млн. рублей – для того, чтобы в неё попало как можно больше «иномарок» Но «голь» на выдумки хитра…

Некоторое разнообразие в шкалу ставок «налога на роскошь» вносят побрякушки и произведения искусства при всей их, как сказал поэт, несовместности. Здесь одним процентом карается мелочишка от 300 тысяч до 3 миллионов рублей (т.е. налог от 3 до 30 тысяч – смешные деньги). Зато дальше возникает огромная «черная дыра», в которую попадают драгоценности и картины стоимостью от 3 миллионов до 50 миллионов рублей, и все это уравнивается трёхпроцентным «налогом на роскошь» - от 30 тысяч до 150 тысяч. Это огромная разница, лишний раз иллюстрирующая всю непроработанность законопроекта. Скромный пейзажик Куинджи «идёт» за тот же процент, что и «Великий мастурбатор» Сальвадора Дали! Знатоков и коллекционеров живописи в Госдуме не нашлось. И тут могла бы помочь та же самая универсальная «старушка» - мадмуазель Васильева, которая с удовольствием уплатила бы налог не только с квартиры, но и с коллекции картин имени Министерства обороны, которая «экспонируется» не в каком-нибудь музее современного искусства имени А.С. Пушкина, а в тех же тринадцати комнатах. Впрочем, госпоже Васильевой больше подошла бы следующая графа шкалы налога на «роскошные» драгоценности и произведения искусства – свыше 50 млн. рублей и соответственно 5%.

Таким образом, все экономические дополнения «налога на роскошь» найдены и идентифицированы. Что же делать со свежим изданием Налогового кодекса с включенными в него «полудъявольскими» 333-ми статьями, если таковое все-таки появится? Но пока остается без ответа главный вопрос: так какие же цели преследует «налог на роскошь», если он явно не достигает ни одной из них? Чтобы ответить на него, отвлечёмся от разглядывания предметов роскоши и обратим внимание на роскошь, с которой налоги пока не взимаются, - самую большую роскошь, по формулировке знаменитого французского писателя и лётчика Антуана де Сент-Экзюпери:

2. «Роскошь человеческого общения»

Вернемся ненадолго во вторую половину «лихих 90-х», когда на берегу Комсомольского озера (подходящее название) в Приозерском районе Ленинградской области (как известно, один из постсоветских парадоксов состоял в том, что несмотря на возвращение городам исторических досоветских названий соответствующим областям оставили советские) гражданами Владимиром Путиным, Владимиром Якуниным, Андреем и Сергеем Фурсенко и др. был создан дачный потребительский кооператив «Озеро». Нигде не найдешь такой «роскоши человеческого общения», как на загородных дачах долгими летними вечерами за рюмочкой чая. Учитывая, что один из «кооператоров», выпускник Высшей школы КГБ бывший резидент советской разведки в Восточном Берлине (ГДР – кто не помнит, Германская Демократическая Республика) уже работал в петербургской администрации Собчака и даже был вхож в его семью, завоевав его доверие, члены «Озера» посоветовали ему проделать ту же штуку с Ельциным и его окружением. Горький опыт членов ГКЧП (кто не помнит, была такая антиконституционная организация, просуществовавшая три дня вместе с путчем) научил «кооперативов» двигаться к цели, тихой сапой, не афишируя себя по телевидению и радио. А конечная цель скромного «Озера» была такова: используя недовольство народа демократией, либерализацией и «пьяным Ельциным», постепенно развернуть огромный ледокол северной страны «come back to USSR – назад в СССР» - разумеется, без прежнего коммунистического идиотизма, который как средство всеобщего оболванивания давно исчерпал себя, но с прежними великодержавно-патриотическими устремлениями. «Налог на роскошь» - это всего лишь один из многочисленных маячков, причём далеко не самый удачный, долгого путинского пути начиная с гимна и кончая на данный момент поддержкой одного из самых однозных диктаторских режимов. «Озеро» добилось больших успехов в грандиозном «северно-ледовитом» океанском развороте, а легковерный народ уже горой за «come back».

Однако реалии современного мира вносят существенные коррективы в планы «кооператоров». Разумеется, они постоянно роскошествуют в общении между собой и вносят соответствующие изменения в свою тактику и стратегию. Но лучше всего об антураже, в котором принимаются решения во власти, рассказывает один из друзей президента миллиардер Геннадий Тимченко:

«Я очень уважаю Владимира Владимировича. Мне кажется, это тот лидер, который нужен сегодня России (а также, разумеется, вчера и завтра – прим. авт.). Владимир Владимирович – очень глубокий, взвешенный человек. Он умеет слушать. Можете говорить что угодно, но это тот человек, который реально очень много сделал для России. Без него у нас давно уже не было бы страны (это у кого «у нас»? – прим. авт.), и мы бы распались, как это предсказывал Бжезинский (Тимченко формально неточен: Збигнев Бжезинский, советник президента США, предсказывал распад СССР, но и РФ грозит распад – прим.авт.). Я вспоминаю, как в 1990-е мы отказались от партийных билетов, когда в очередной раз ввели карточки, по которым можно было купить несвежую колбасу или кусок костей без мяса. Моя жена в Петербурге по два-три часа стояла в очередях с номерками. Сегодня мы живем в другой стране, и в этом значительная заслуга президента (Тимченко «забывает», что между «кусками костей» и Путиным были еще Ельцин и реформы Гайдара, а потом еще много Черномырдина, немножко Кириенко, Примакова, Степашина, так что полки магазинов заполнились задолго до пришествия

тимченковского Христа – прим.авт.). Недавно была встреча в Сочи – Владимир Владимирович приглашал хоккеистов, олимпийских чемпионов, с жёнами. Я там присутствовал как представитель КХЛ (Континентальная хоккейная лига - прим. авт.). Иногда мы даже встречаемся на льду. Я, например, участвовал в матче между сборной любительской хоккейной лиги и олимпийскими чемпионами на Ходынке, где Владимир Владимирович забил шайбу» (Мы видели, как он «забивал» Все откатились подальше от шайбы с Путиным, а вратарь испуганно вжался в штангу, только бы не помешать «забивать»… Примерно так же «забивали козла» в московских дворах 50-70 годов, когда делали «рыбу». Из всех «рыб» Путина (щука в человеческий рост из реки, амфоры со дна морского, щекотание тигрят и дрессировка медведя (Медведева?), полёты с бедными журавлями, на истребителе и т.д.) эта, пожалуй, самая костлявая и неудачная. Пиаром тоже нужно уметь заниматься, а пиаром президента – тем более – прим. авт.)

Если кому-то показалось, что цитирование путинского приятеля увело нас далеко в сторону от «налога на роскошь», то пусть перекрестится, когда кажется. Ибо «налог на роскошь» - тоже, по существу, есть не что иное, как пиар (PR - связь с общественностью (Public Relations, пиар), впрочем, как и вся система законов, принятых за последнее время Госдумой с подачи администрации президента и правительства и совершенно невообразимых в современной европейской стране, - «антисиротский», «антигейский», «о защите чувств верующих» и т.д. Налог на предметы роскоши только внешне выглядит респектабельно, однако мы уже доказали его экономическую пустоту. Тогда зачем он нужен? И тут мы приходим к неожиданному выводу: это пиар «come back'а» - возвращения если не в СССР, то в социализм.

3. «Come back» в социализм?

Наслаждаясь «роскошью человеческого общения» с президентом, путинский ближний круг кооператоров и иже с ними вдруг понял, что «come back» несмотря на поддержку большинства населения, в современной жизни, свободной от «железного занавеса», начинает пробуксовывать, потому что идее возврата явно не хватает идеологического обеспечения, той мощной, хотя и наивной, идеологии, которая была господствующей в Советском Союзе… Образовавшуюся пустоту и решено было заполнить новыми законопроектами и их «всенародным обсуждением» в средствах массовой информации. Вот почему реальное экономическое и юридическое содержание в этих законодательных опусах начисто отсутствует.

Мало того, что «налог на роскошь» не достигает ни одной из продекларированных целей. Мало того, что он, как мы показали, имеет огромную коррупционную емкость. И мало того, что шкала налога ничем не обоснована, составлена торопливо и неряшливо. Самое поразительное заключается в том, что исполнение закона о налоге на предметы роскоши обойдется казне дороже, чем его неисполнение. Отслеживать все покупки богачей – занятие крайне неблагодарное, а надеяться на задекларирование этих покупок – смешно и глупо. Практика давно показала, что любая прогрессивная шкала налогообложения вызывает у налогоплательщиков острое желание не платить налоги. Придётся увеличивать штаты налоговиков, заставлять их мотаться по городам и весям в поисках доказательств покупок… «Замучаетесь пыль глотать», как сказал сам президент по другому, хотя и похожему поводу. Поэтому, скорее всего, закон «о роскоши» действовать не будет. Он нужен не для этого, а для другого – канализировать ненависть народа к «богатым» и создать у него ещё одну иллюзию ещё одного шажка в направлении нашего славного прошлого.

Слов нет, «богатые», конечно, распоясались. Их ничему не учит опыт трех революций, гражданской войны и прочих неприятностей. Они вообразили, что уже выбились «из грязи в князи», хотя на самом деле испачкались еще больше. Они, видать, очень соскучились по Ленину и Сталину. Возможно, они надеются, что эпоха запломбированных вагонов давно прошла, и с удовольствием цитируют Высоцкого: «настоящих буйных мало, вот и нету вожаков». Но теперь другая эпоха, более сложная и утончённая… А «бедные» тоже хороши: с маниакальным упрямством голосуют за того, кого им показывают «по ящику», за «доброго барина, который придет и разберется», не догадываясь, что источником столь ненавидимого ими богатства является та самая власть, которую они «избирают», и что «барин» добрый только на словах и в законах.

При всём том члены «Озера» и многочисленные примкнувшие к ним с 2000 года сторонники несмотря на всю свою неглубокость прекрасно понимают, что полноценный «come back» в СССР невозможен по очень многим причинам: геополитическим (США и НАТО не допустят нового «железного занавеса» и новой ядерной угрозы), территориальным (эстонцы с туркменами не дадут), экономическим (частная собственность вбита в Конституцию намертво, и «кооператоры» при всей их любви к государственным корпорациям не станут рубить сук, на котором сидят), политическим и социальным (сложилась новая система власти и общественных отношений, и даже КПРФ не верит в коммунистическую утопию, которая принесла столько бед). А вот поморочить голову народу законодательно-социалистической белибердой не помешает. Но до определенного предела: и так уже обожглись со спортсменами-геями, которые отказываются ехать в Сочи на субтропическую снежную Олимпиаду. Так что никакого «железного занавеса» не ожидается – в лучшем случае плюшевый. Потому что есть ещё одна причина не возвращаться в СССР – дети.

4. Цветы жизни в чужом огороде

«Дочки наши выросли, выучились, видимся мы крайне редко, Людмила не терпит публичности, и мы решили прервать брак». Бесспорно, для имиджа президента забитая жена ещё хуже, чем «забитая» шайба.

Но в данном случае интересно не это, а то, что «дочки выучились», и выучились, разумеется, не здесь, а за границей. Любой представитель правящей верхушки, так называемой элиты, первым делом старается отправить своих детей учиться за границу (точно так же, как родителей – за границу лечиться, жён – за границу рожать, а с любовницами – за границу вместе). Тем самым правящая «элита» со всей очевидностью показывает, как здорово она правит собственной страной, в которой на протяжении 14 лет их блистательного правления образование, здравоохранение, да и всё остальное находятся на недопустимо низком, неконкурентоспособном уровне, зарплаты бюджетников и пенсии африканские, а экономический рост свёлся к нулю. Поскольку рыбёшка тухнет с головки, то все мало-мальски богатые россияне, все бизнесмены, все «делатели денег» всеми правдами и неправдами стараются запихнуть своих чад и домочадцев за границу, желательно в Англию, а Россию используют в качестве дойной коровы, хотя и порядком отощавшей.

Нам это интересно потому, что многие из этих «экспортных чад» являются потенциальными плательщиками (или неплательщиками) нового российского «налога на роскошь». Некоторые из них предпочитают как можно дольше не возвращаться в Россию, потом что им гораздо больше нравится английская русская «диаспора» и лондонские светские тусовки, однако они сохраняют российское

гражданство из-за плоской шкалы подоходного налога (13%). Это во Франции победивший на выборах ловеласа Николя Саркози новый премьер-очкарик Франсуа Олланд приблизил французских богачей к социализму, установив им подоходный налог 75%, из-за чего колыбель Великой французской революции покинул знаменитый актёр Жерар Депардье, переселившийся во все города мира, в которых он побывал, в том числе в российские Саранск и Грозный. А в России всё спокойненько, вот только «налог на роскошь» слегка напугал нуворишей отечественной выделки: не захочется ли единоросскому Винни Пуху еще больше варенья, не грядёт ли новый передел собственности. Тем не менее наиболее дальновидные родители возвращают своих «выучившихся» детей в Россию, потому что они должны в свою очередь «делать деньги», приумножая семейный капитал, иначе скоро не на что будет приобретать «предметы роскоши» и соответственно не с чего платить «роскошный» налог. Любопытно, что из 56 совершеннолетних наследников российских миллиардеров, входящих в список «Forbes», лишь пятеро решились работать не в отрасли отца, остальной «полтинник» предпочёл папино крылышко риску самостоятельности.

В этой связи заслуживает внимания отношение к жизни, бизнесу и роскоши Романа Ротенберга, сына Бориса Ротенберга (№ 186 в списке богатых россиян) и племянника Аркадия Ротенберга (№94). Сейчас талантливый 31-летний менеджер занимает сразу несколько весьма «аппетитных» должностей – он сотрудник службы внешних коммуникаций «Газпром экспорта», советник председателя правления Газпромбанка, заместитель директора ООО «СКА Маркетинг», вице-президент по маркетингу петербургского хоккейного клуба СКА и генеральный директор компании по производству спортивного питания «Доктор спорт». Каким же образом младший Ротенберг успел столько проглотить?

С пяти лет отец Ромы, мастер спорта и тренер по дзюдо, брал сына на тренировки и спортивные сборы. «Мы все дзюдоисты», - говорит теперь Роман, имея в виду отца и дядю Аркадия, которые познакомились и подружились много лет назад в секции дзюдо с Владимиром Путиным. Тогда еще никто не знал, что Путин вдруг станет президентом, а братья Ротенберги – мультимиллионерами.

Удивительна, кстати, эта восточно-мусульманская традиция в европейской, преимущественно вроде бы христианской стране или, по крайней мере, в европейской части страны – раздаривать высокие государственные должности «теплые местечки» или «куски пирога» друзьям детства, отрочества, юности, студенческим приятелям, сотоварищам по спортивным секциям и дачным кооперативам. Если бы на Западе общественность вдруг узнала, что в официальном окружении того или иного высокопоставленного политика вдруг завелось нечто подобное, этому политику в тот же день пришлось бы подать в отставку! А нашей Азиопе хоть бы хны. Но поскольку теория вероятности решительно протестует против того, что лучшие умы страны каким-то волшебным образом сосредоточились в биографии одного человека (тоже не шибко гения), то, может быть, это одно из объяснений очевидного факта сидения данной Азиопы там, где она сидит.

Так вот, оказавшись в итоге детства и юности, естественно, в Лондоне, Роман Ротерберг поступил в The European Business School на факультет международного бизнеса и получил в конце обучения степень магистра по предпринимательскому менеджменту. Надо отдать должное: в отличие от молодых лондонских «прожигателей жизни» Роман решил вернуться в Россию, потому что «у отца уже

бизнес начинал процветать», как объясняет основную причину своего возвращения сам Ротенберг-младший. К тому же прогрессивная шкала подоходного налога уже была отменена, так как его никто не хотел платить, а бредовая мысль о «налоге на роскошь» еще не зашевелилась, потому что ещё не поступало соответствующего сигнала из Кремля. Но ничто не остановило бы молодого человека, стремящегося на родину, всем менеджерским обонянием чующего запах больших денег, доносящийся оттуда.

Поскольку главный дзюдоист страны к тому времени стал президентом, то и бизнес братьев-дзюдоистов начал быстро расти. Но справедливости ради надо отметить, что идти в бизнес отца и дяди отпрыск дзюдоистов не захотел, а, посоветовавшись с отцом, выбрал (не его выбрали, а он выбрал), конечно же, «Газпром-экспорт» - 100%-ную «дочку» «Газпрома». Помог ли отец с трудоустройством? «Он помог устроить первое интервью, но ведь это не то же самое, что устроить на работу», - уверяет Роман. Опять-таки справедливости ради подчеркнем, что в большом бизнесе явных дураков не держат, как пел Высоцкий, «вверх таких не берут, и тут про таких не поют».

Работая в подчинении у могущественного генерального директора «Газпром-экспорта» Александра Медведева (брата нынешнего премьер-министра и бывшего президента). Роман Ротенберг быстро вспомнил своё детско-юношеское увлечение хоккеем, ведь его босс любил хоккей не платонически, а вполне реально, и даже организовал, используя свои возможности, Континентальную хоккейную лигу, которая со временем должна стать, ни много ни мало, конкурентном североамериканской НХЛ. Молодой менеджер принял в этом проекте самое активное участие и как бизнесмен, и как хоккеист, выходя на лёд в составе одно из сильнейших клубов КХЛ. Играл он не по-бутафорски, как некоторые любители, а вполне профессионально, чем заслужил дополнительные висты в глазах Путина, у которого хоккей занимает третье место среди любимых видов спорта после дзюдо и горных лыж (к сожалению, футбол в этот список не входит, отсюда и все несчастья), и который во многом ради «золота» в хоккее завоевал зимнюю Олимпиаду для Сочи, где до сих пор и льда-то настоящего никогда не было.

Кстати, «налог на роскошь» наверняка не станут взимать с российских спортсменов, отличившихся в Сочи, которые купят себе «роскошь» на призовые, спонсорские и рекламные. Ну, и зачем нужен такой налог? Отменить бы его для всех, а ещё лучше вообще не вводить в действие.

А дальнейшая жизнь Романа Ротенберга сложилась, как водится, долго и счастливо. В дополнение к экспорту газа (работёнка непыльная: газ перегоняется по трубам самогоном, всё дело в переговорах и в умении болтать языком) Роман решил стать финансистам и стал им: защитил диссертацию, получил степень кандидата экономических наук, а уже знакомый нам Геннадий Тимченко из путинского окружения, давний друг семьи Ротенбергов, сосватал его на должность советника председателя правления «Газпромбанка» Игоря Акимова. Кроме того, тот же Тимченко являясь президентом петербургского хоккейного клуба СКА, пригласил Романа Ротенберга на должность вице-президента клуба по маркетингу. А в 2011 году у хоккеиста-наследника дзюдоистов появился и целиком собственный бизнес. Теперь уже сам Владимир Путин обратил внимание на то, что наши хоккеисты пьют какой-то энергетик, специально привезенный из США… Как так? – патриотично возмутился президент. – Скоро Олимпиада, люди приедут, а у нас в магазинах, оказывается (!), нет нормального спортивного питания». И поручил хоккейно-

газоэкспортному Медведеву разобраться. Впрочем, сам Роман Ротенбергу, на которого столь удачно свалилось поручение босса, историю с Путиным опровергает: «Это реальная рыночная потребность».

Из «рыночной потребности» выросла компания «Доктор спорт», образцом для которой Роман взял американскую компанию GNS. Учредителями компании младшего Ротенберга стали КХЛ и СМП-банк дяди Аркадия, который выделил на финансирование нового проекта бюджет $ 20 млн. «Мы помогли ему деньгами, - подтверждает Аркадий Ротенберг, - потому что на этом рынке творятся всякие безобразия». Если под «безобразиями» понимать конкурентную борьбу, типичную для России, с обилием силовых приемов, то компания Романа Ротенберга выиграла этот «матч» ещё до стартового свистка. Дела «Доктора спорта» быстро пошли в гору благодаря, правда, не спортивному питанию, а якобы оздоравливающим магнитным браслетам, ставшим неожиданно популярными. Таким образом, «завет Владимыча» пока не выполняется, и на Олимпиаде наверняка победят американцы. Мы их шайбами, а они нас напитками.

И что таким людям высокого полёта «налог на роскошь»? Как может относиться к нему Роман Ротенберг? Да никак, индифферентно, говоря по-русски, по фигу.

«Российская элита боится будущего, не готова к нему», - считает известный экономист, зав.кафедрой институциональной экономики экономического факультета МГУ Александр Аузан. Но, разумеется, не из-за «налога на роскошь», а из-за главного риска наследования больших состояний: молодёжь не приобретает навыков, которые свойственны старшему поколению. У неё очень высок риск деградации – превращения в игроков, прожигателей жизни и т.д. И тогда «налог на роскошь» действительно может принести в казну какую-то копеечку, но этого никто не заметит. «Американцы либо проводят наследника через ступени бизнес-иерархии, - продолжает А. Аузан, - либо поступают более радикально – в 18 лет говорят: вот тебе квартира, вперёд, дальше делай карьеру сам. В России этот сценарий редко встречается: страна патерналистская, очень распространены представления о том, что родители должны дать детям как можно больше. Популярен и азиатский вариант: дети высокопоставленных чиновников занимают посты в министерствах, госбанках, корпорациях. Такой вот механизм наследования».

Конечно, потенциальных плательщиков (или неплательщиков) «налога на роскошь» этот налог как «объект наследования» волнует меньше всего. Для них это даже не слону дробинка, а госдумовская Моська, которая лает на Слона. Ей же надо на кого-то полаять, избранники народа, так сказать.

Но если серьёзно подводить итоги, то налог на предметы роскоши, по крайней мере, в том виде, в каком он представлен Госдумой, лишён какого-либо реального экономического и юридического содержания. Он не выполняет даже той функции, для которой изначально был предназначен властями – служить одним из звеньев своеобразного пиара, заполняющего идеалистический вакуум, - пиара «come back'а», возвращения в социализм, в СССР, пиара, который нужен для задабривания народа, вконец обозлённого надоевшей властью, чтобы продолжал хотя бы механически голосовать за эту самую власть. Полный «come back» всё равно невозможен (Ротенберги не дадут), но спекуляция иллюзиями не делает чести тем, кто ею занимается, а главное, отвлекает внимание от необходимости подлинного движения общества вперёд в экономике, в бюджетном финансировании, в налоговом деле.

© В.А. Спановский, Л.И. Горелова, Д.В. Лебедева, 2014

УДК 338.5

В.В. Тимиргалина,
Студентка 3 курса факультета информационных технологий и управления
Г.Р. Искужина,
Старший преподаватель кафедры экономической теории факультета информационных технологий и управления
Башкирского государственного аграрного университета
Г. Уфа, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Вопросы совершенствования ценообразования государственного и муниципального сектора находятся сегодня в центре экономической, политической и социальной жизни страны. Именно государство обладает таким значительным сектором экономики, что позволяет проводить кредитную, финансовую, налоговую политику, тем самым образуя тот мощный государственный механизм, который «врывается» в сферу действия рыночных сил, оказывая как непосредственное, так и косвенное воздействие на процесс формирования рыночных цен. На местном же уровне ценообразование является эффективным средством реализации государственной политики с учетом региональных особенностей.

Под ценообразованием понимается установление цены на товар или услугу, то есть той денежной суммы, которую покупатель отдаёт на рынке в обмен на реализуемый продавцом товар. В экономике применяются десятки миллионов цен. Единое понятие «цена» включает множество разновидностей цен: оптовые, розничные, регулируемые, договорные, свободные рыночные, государственные, контрактные, прогнозные, проектные, лимитные, мировые и ряд других[2].

Под государственным регулированием цен понимается вмешательство государства в процесс рыночного ценообразования посредством прямого и косвенного воздействия. Государственное вмешательство необходимо, например, для того, чтобы контролировать цены на такие товары первой необходимости как продукты питания, лекарства, медицинские услуги и образование.

Цель государственного регулирования цен заключается в создании условий, при которых учитываются экономические интересы покупателей, товаропроизводителей и государства. Осуществляя государственное регулирование цен, государство обязано решать целый комплекс задач: защита населения от роста цен, обеспечение экономической безопасности страны, регулирование инфляционного роста цен, регулирование и контроль цен на продукцию монополистов, защита отечественных производителей продукции и т.д.

Государственное регулирование цен затрагивает все уровни управления экономикой страны: федеральный уровень; региональный и муниципальный уровень; уровень предприятий и организаций.

На федеральном уровне ценообразование осуществляется на уровне Российской Федерации в целом и распространяется на следующие группы товаров, услуг и работ: электроэнергию и тепловую энергию, природный газ и другие виды газа (за исключением газа, реализуемого населению и жилищно-строительным кооперативам), продукцию ядерно-топливного назначения, операции по перекачке,

перевалке, наливу и сливу нефти, драгоценные металлы и драгоценные камни, протезно-ортопедические изделия, перевозку грузов и погрузочно-разгрузочные работы на железнодорожном транспорте, перевозку пассажиров, багажа и почты железнодорожным транспортом (за исключением пригородных перевозок), обслуживание воздушных судов, пассажиров и грузов в аэропортах, услуги почтовой и электрической связи, трансляцию российских и государственных телерадиокомпаний по списку, утвержденному Правительством России.

Анализ нормативно-правовой базы поисковиков «Гарант Плюс» и «Консультант Плюс» на сегодняшний день свидетельствует о том, что вопрос ценообразования регламентируется в рамках следующего законодательного акта – постановления Правительства РФ от 7 марта 1995 г. № 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)». В постановлении определены перечни продукции производственно-технического назначения, товаров народного потребления и услуг, на которые осуществляется государственное регулирование цен (тарифов) на внутреннем рынке Российской Федерации[1].

На региональном и муниципальном уровнях система регулирования цен построена по такому же принципу, как и на федеральном уровне. Различие состоит лишь в номенклатуре регулируемых товаров, услуг и работ, масштабах и организационном механизме регулирования.

На уровне организаций и предприятий цены формируются на основе рыночных отношений. Большинство организаций сами формируют цены, исходя из требований рынка, поэтому все риски неэффективного ценообразования они берут на себя. Однако и для этих организаций государство, применяя особую систему методов, определяет условия формирования цен.

Известно, что рынок обладает механизмом саморегулирования. Но, как уже отмечалось, на практике он редко является независимым от вмешательства со стороны государства. Однако вмешательство органов государственного управления в процесс ценообразования носит не случайный характер. Такое вмешательство строго регламентировано законодательно-нормативными актами государства. В основном законе страны – Конституции Российской Федерации – определено, что основы ценовой политики страны находятся в ведении Российской Федерации (ст. 71).

В настоящее время в России функционирует орган, созданный в 2004 году специально для правового регулирования в сфере государственного регулирования цен (тарифов) на товары (услуги) в соответствии с законодательством Российской Федерации и контроля их применения – Федеральная служба по тарифам (ФТС). Данный орган наделен полномочиями по разработке методических указаний (методик) в области ценообразования, установления (утверждения, регистрации) цен и тарифов (в том числе предельных) на отдельные группы товаров и услуг, определения регламента (порядка) рассмотрения дел об установлении цен (тарифов), осуществления контроля цен (тарифов) и др.

Процесс совершенствования ценообразования можно осуществить путем решения следующих задач:

– управление деятельностью субъектов, имеющих отношение к процессам осуществления политики в области регулирования цен (тарифов);

– организация мероприятий в соответствии с основными целями и принципами ценовой (тарифной) политики государства;

– разработка и внедрение единых методологических основ формирования цен и тарифов, позволяющих применять различные методы их регулирования;

– обеспечение информационного сопровождения ценовой (тарифной) политики;

– расширение участия общественных институтов и органов местного самоуправления в сфере тарифно-ценового регулирования;

– усиление эффективности контроля за применением цен (тарифов), установленных в соответствии с законодательством;

– создание механизма публичных обсуждений по проектам социально значимых управленческих решений в сфере ценового регулирования.

Из вышеперечисленного можно сделать вывод, что государственное вмешательство в процесс рыночного ценообразования необходимо, так как от этого зависит благосостояние народа и страны в целом.

Список использованной литературы:

1. Постановление Правительства Российской Федерации « О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов) [Электронный ресурс] : [от 7 марта 1995 г.] : // СПС «Консультант Плюс»

2. Липсиц, И.В. Ценообразование [Текст]: учеб. пособие / И.В. Липсиц. – М.: Москва, 2011 – 399 с.

© В.В. Тимиргалина, Г.Р. Искужина, 2014

УДК 519.86

И.И. Хажеев,
студент 4 курса Института математики, экономики и информатики
Иркутский государственный университет
г. Иркутск, Российская Федерация

ВОЗМОЖНОСТИ КРАТКОСРОЧНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАСХОДА ТОПЛИВА НА ОТОПЛЕНИЕ

Введение

В силу суровых климатических условия для нашей страны всегда одной из приоритетных задач являлось обеспечение надежного топливоснабжения населения и предприятий в зимний период. Это требует создания специальных резервов и запасов котельно-печного топлива в осенне-зимний период [1]. При этом наряду с сезонными запасами, предназначенными для покрытия среднеожидаемых объемов расхода топлива в зимний период, необходимы страховые резервы и запасы для покрытия разного рода случайных отклонений в потреблении, а также в производстве и транспорте топлива [1]. Одним из важнейших факторов в колебаниях топливопотребления являются метеоусловия зимнего периода. Как показывают исследования многолетних рядов наблюдений температур по экономическим районам СССР в зависимости от того насколько теплая или холодная будет зима (по наблюдавшимся в прошлом ситуациям) расход теплоэнергии и топлива на отопление может изменяться в диапазонах от 25 % (холодные регионы России) до 50 % (относительно теплые регионы) относительно среднеожидаемого расхода в соответствующих районах страны.

Уместно отметить, что проблемы регулирования колебаний расхода топлива на отопление, влияния на них метеорологических факторов рассматривались многими

учеными-энергетиками СССР, в том числе в работах Л.С. Хрилева, Ю.Я. Мазура, А.С. Некрасова, Т.М.Полянской, М.А. Великанова и др. [2-6].

Обычно в исследованиях по определению рационального состава средств резервирования топлива на случай холодных зим основываются на оценках возможных отклонений расхода топлива на отопление по данным метерологических наблюдений прошлых лет. Возможные отклонения оцениваются по многолетним рядам показателя интегральной разности температур внутри и вне здания за отопительный период.

$$B_\tau^r = \sum_{k=1}^{L_\tau^r} \left(\hat{t} - t_\tau^{rk} \right), \quad \tau = \overline{1, T^r}, \tag{1}$$

где T^r –количество рассматриваемых отопительных периодов, τ-номер рассматриваемого отопительного периода, r – номер рассматриваемого района или пункта наблюдения, k-номера дней отопительного периода, L_τ^r-общее количество дней отопительного периода τ в районе k. Символом $\hat{t}$ обозначено нормативное значение температур внутри здания (в представленных ниже результатах его значение было принято равным 18 $^\circ C$).

Расчетная дата начала отопительного периода определялась по следующему формализованному правилу: если среднесуточная температура в течение 5 суток ниже 8 $^\circ C$, то считаем, что отопительный период наступил. Отопительный период считаем законченным, если среднесуточная температура воздуха в этом районе (пункте наблюдения) в течение 5 суток выше 8 $^\circ C$.

Можно ли прогнозировать показатель интегральной разности температур за весь отопительный период на основе данных метеонаблюдений начала и первой половины отопительного периода? Поиск ответа на этот вопрос и был целью исследований, представленных в данном препринте.

Влияние даты начала отопительного периода на расход топлива на отопление

Расчетная дата отопительного периода (определяемая по указанному во введении правилу) варьируется в широком диапазоне –от одного до двух месяцев в зависимости от региона России. Значения диапазонов дат начала отопительного периода представлены ниже, в таблице 1.

Таблица 1

Среднемноголетняя интегральная разность температур внутри и вне здания и диапазоны дат начала отопительного периода

Название города, пункта наблюдения	Сроки наблюдения	Среднемноголетняя интегральная разность температур	Диапазон дат начала отопительного периода
Якутск	1890-2013	9990,5	15.08-31.09
Анадырь	1898-2012	8922,2	09.08-28.09
Иркутск	1900-2013	6512,6	05.09-29.09
Новосибирск	1935-2013	6124,8	01.09-30.10
Екатеринбург	1881-2013	5883,3	01.09-24.10
Архангельск	1882-2013	5871,8	01.09-17.10
Владивосток	1917-2013	4905,4	04.10-15.11
Москва	1942-2013	4763,4	03.09-30.10
Калининград	1947-2013	3788,4	25.09-13.11
Краснодар	1938-2013	2881,9	02.10-27.11

Данные, представленные в таблице 1 и последующих таблицах, ранжированы в порядке убывания средней арифметической за весь период наблюдения интегральной разности температур.

Из таблицы 1 видно, что чем меньше интегральная разность температур за отопительный период, тем позднее наступает расчетная дата начала отопительного года. Тогда естественно предположить: при раннем наступлении расчетной даты начала отопительного периода возрастает вероятность того, что показатель интегральной разности температур за этот отопительный период будет больше, чем его среднестатистическое значение за многолетний период. При более позднем наступлении расчетной даты начала отопительного периода возрастает вероятность более теплой зимы (по показателю интегральной разности температур за отопительный период).

Для проверки этой гипотезы воспользуемся двумя методами. Первый из них – построение регрессионной зависимости между датой начала отопительного периода и интегральной разностью температур для рассматриваемых районов (пунктов наблюдения), которую обозначим l_τ^r. На Рис. 1 наглядно представлены значения дат начала отопительных периодов и интегральных разностей температур по отопительным периодам для г.Москва, Новосибирск, Иркутск. Интегральная разность температур измеряется в градусо-днях.

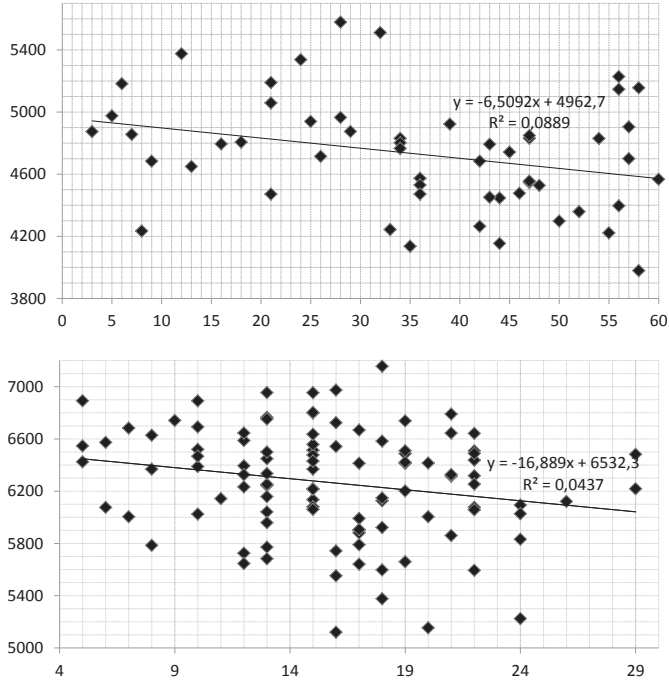


Рис. 1. Распределение отопительных периодов по дате начала отопительного года и интегральной разности температур[1], a) г.Москва; b) Иркутск

[1] На Рис.1,2 по оси абцисс обозначена дата начала отопительного периода: до 30 –в днях сентября, после 30 –в днях октября (+30 дней).

Для каждого рассматриваемого метенаблюдения τ определяется зависимость вида:

$$B_\tau^r = b^r + a^r l_\tau^r + \varepsilon_\tau^r,\ \tau = \overline{1,T^r}, \tag{2}$$

где b^r, a^r -искомые коэффициенты, ε_τ^r -остаточный член регрессионной зависимости (показатель погрешности аппроксимации). Для определения коэффициентов b^r, a^r используем критерий минимума суммы квадратов остаточного члена:

$$\sum_{\tau=1}^{T} (\varepsilon_\tau^r)^2 \to \min \tag{3}$$

Для оценки тесноты связи между датой начала отопительного периода и интегральной разностью температур (Рис.1) вычислим парный коэффициент корреляции ρ_{XY}^r и коэффициент детерминации $K_d(y,x)$:

$$\rho_{XY}^r = \frac{\mathrm{cov}_{XY}}{\sigma_X \sigma_Y} = \frac{\sum_{i=1}^{n} (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n} (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^{n} (y_i - \bar{y})^2}},\quad \rho_{XY}^r \in [-1,1], \tag{4}$$

где $\bar{x} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} x_i,\quad \bar{y} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} y_i$ — выборочное среднее для даты начала отопительного периода и интегральной разности температур.

$$K_d(y,x) = 1 - \frac{D\varepsilon}{Dy} \in [0,1]. \tag{5}$$

Таблица 2

Значения парных коэффициентов корреляции и коэффициентов детерминации между датой начала отопительного периода и интегральной разностью температур

Название города, пункта наблюдения	Коэффициент a^r	Коэффициент корреляции ρ_{XY}^r	Коэффициент детерминации $K_d(y,x)$
Якутск	-9,118	-0,135	0,018
Анадырь	-12,247	-0,379	0,143
Иркутск	-16,889	-0,209	0,044
Новосибирск	-1,175	-0,041	0,089
Екатеринбург	-8,246	-0,250	0,063
Архангельск	-11,171	-0,331	0,110
Владивосток	-6,160	-0,221	0,049
Москва	-6,509	-0,298	0,002
Калининград	-1,644	-0,069	0,005
Краснодар	-7,881	-0,267	0,072

Из таблицы 2 (значения коэффициентов корреляции) наблюдаем слабую отрицательную корреляционную зависимость между датой начала отопительного периода и интегральной разность температур. Линейная функция

$B_\tau^r = b^r + a^r l_\tau^r + \varepsilon_\tau^r,\ \tau = \overline{1, T^r}$ плохо описывает предполагаемую гипотезой обратную зависимость между рассматриваемыми величинами, это подтверждается малыми значениями коэффициента детерминации. Так, в лучшем случае, линейная функция от даты начала отопительного периода объясняет лишь $\approx 14\ \%$ вариации интегральной разности температур (Анадырь), а в худшем $\approx 0,2\ \%$ (Новосибирск).

Однако, кроме вычисленных ранее для оценки наличия и тесноты связи между датой начала отопительного периода и интегральной разностью температур коэффициентов корреляции и детерминации, можно использовать и другой коэффициент –коэффициент линейной регрессии a^r. Знак этого коэффициента позволяет оценить наличие связи между рассматриваемыми величинами (в данном случае, наблюдаем отрицательную зависимость между датой начала отопительного периода и интегральной разностью температур), а значение коэффициента a^r характеризует темп убывания интегральной разности температур в зависимости от даты начала отопительного периода. Так, например, для г.Иркутск a^r = -16,889, т.е. увеличение даты начала отопительного периода на 1 день приводит с уменьшению интегральной разности температур на -16,889 градусо-дней.

Второй метод проверки гипотезы о наличии связи между датой начала отопительного периода и интегральной разностью температур для рассматриваемых районов основывается на подсчете и оценке частот распределения наблюдений по четвертям координатной плоскости.

Множества наблюдений (дата начала отопительного периода и интегральная разность температур) разбиваются прямыми $x = x$, y=y, где x - среднеарифметическая дата начала отопительного периода, y - среднеарифметическое значение интегральной разности температур внутри и вне здания, далее производится подсчет наблюдений, «попавших» в соответствующую четверть координатной плоскости. При этом «вес» ***i***-ого наблюдения, вычисляется следующим образом: если наблюдение пересекается одной прямой (либо $x = x$, либо y=y), то оно берется с «весом» 1/2.

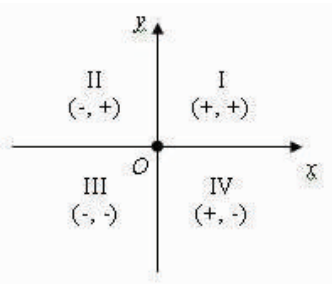


Рис. 2. Расположение четвертей на координатной плоскости

Количество наблюдений N_i^r в каждом квадранте: $N_1^r, N_2^r, N_3^r, N_4^r$.

Рис. 2. можно интерпретировать следующим образом: I квадрант описывает ситуацию позднего наступления холодной зимы, II квадрант - ситуация раннего наступления холодной зимы, III четверть – раннее наступление теплой зимы и IV четверть – позднее наступление теплой зимы.

Следует пояснить, что «теплой зимой» будем считать зиму с интегральной разностью температур меньшей среднего арифметического значения интегральной разности за весь период наблюдения, и «холодной зимой» - в случае, когда интегральная разность температур будет больше среднемноголетней интегральной разности. Аналогично, «ранней (поздней) зимой» будем называть зиму с датой начала отопительного периода меньшей (большей) его среднемноголетнего значения.

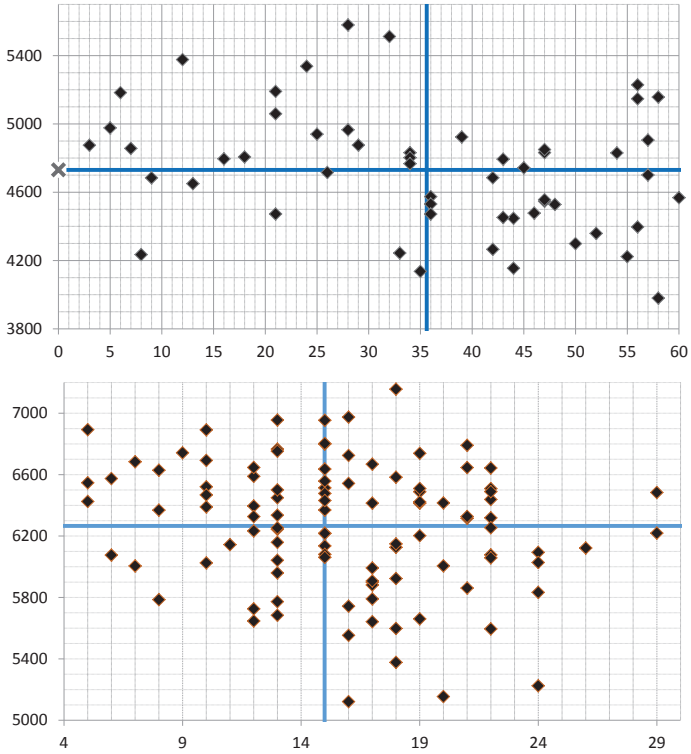


Рис. 3. Распределение отопительных периодов по срокам их начала и интегральной разности температур, a) г.Москва; b) Иркутск

Произведем подсчет частот распределения наблюдений (Рис.3) по четвертям координатной плоскости (Рис.2), для этого воспользуемся формулой (4):

$$n_i = \frac{N_i^r}{T^r},\ i = \overline{1,4} \qquad (4)$$

где N_i^r-количество наблюдений в ***i*-**квадранте, T^r –общее количество наблюдений (рассматриваемых отопительных периодов). Результаты вычислений представлены в таблице 3.

Таблица 3

Распределение наблюдений по дате начала отопительного периода и интегральной разности температур (по четвертям координатной плоскости)

Название города, пункта наблюдения		Дата начала отопительного периода	
Анадырь	Интегральная разность	0,211	0,404
		0,070	0,316
Архангельск		0,298	0,206
		0,206	0,290
Владивосток		0,281	0,219

		0,208	0,292
Екатеринбург		0,295	0,189
		0,273	0,242
Иркутск		0,260	0,221
		0,212	0,308
Калининград		0,227	0,227
		0,212	0,333
Краснодар		0,306	0,139
		0,278	0,278
Москва		0,352	0,185
		0,130	0,333
Новосибирск		0,260	0,247
		0,233	0,260
Якутск		0,269	0,261
		0,227	0,244

Из таблицы 3 видно, что большая часть наблюдений расположена во II и IV четвертях координатной плоскости, это следует из того, что частоты в этих четвертях имеют наибольшие значения. По данным таблицы 3 можем подсчитать частоты наступления «ранней и поздней зим»:

$$n(x < x) = n_2 + n_3,$$

$$n(x > x) = n_1 + n_4,$$

а также частоты наступления «теплой и холодной зим»:

$$n(y < y) = n_3 + n_4,$$

$$n(y > y) = n_1 + n_2.$$

Таблица 4

Частоты наступления ранней и поздней, теплой и холодной зим

Название города, пункта наблюдения	Частота наступления события:			
	«ранняя зима»	«поздняя зима»	«теплая зима»	«холодная зима»
Анадырь	0,281	0,720	0,386	0,615
Архангельск	0,504	0,496	0,496	0,504
Владивосток	0,489	0,511	0,500	0,500
Екатеринбург	0,568	0,431	0,515	0,484
Иркутск	0,472	0,529	0,520	0,481
Калининград	0,439	0,560	0,545	0,454
Краснодар	0,584	0,417	0,556	0,445
Москва	0,482	0,518	0,463	0,537
Новосибирск	0,493	0,507	0,493	0,507
Якутск	0,496	0,505	0,471	0,530

Особое внимание следует уделить рассмотрению II и IV четверти Рис. 2., поскольку частоты распределения наблюдений в этих четвертях характеризуют

предполагаемую гипотезой зависимость между датой начала отопительного периода и интегральной разностью температур.

Для оценки тесноты связи между этими величинами введем следующий показатель:

$$k = \frac{n_2 + n_4}{n_1 + n_3} \in (0, \infty), \tag{3}$$

где n_i, $i = \overline{1,4}$ – частота распределения наблюдений в i-ом квадранте.

На основе формулы (3) произведены численные расчеты, представленные в таблице 5.

Таблица 5

Значения коэффициента тесноты связи k между датой начала отопительного периода и интегральной разностью температур

Название города, пункта наблюдения	Коэффициент тесноты связи k между датой начала отопительного периода и интегральной разностью температур
Анадырь	1,112
Архангельск	1,427
Владивосток	1,342
Екатеринбург	1,162
Иркутск	1,312
Калининград	1,276
Краснодар	1,400
Москва	2,175
Новосибирск	1,083
Якутск	1,051

И поскольку $k > 1$ (случай $k = 1$ характеризует равномерное распределение частот по четвертям, отсутствие какой-либо зависимости между рассматриваемыми величинами), то наблюдаем убывающую статистическую зависимость между нашими величинами: интегральной разностью температур и сроком начала отопительного периода.

Список использованной литературы:

1. Зоркальцев В.И. Анализ колебаний потребности в топливе на отопление по экономическим районам СССР на основе многолетних наблюдений температур. // Методы оптимизации и их приложения: труды XII Байкальской Международной конференции. - Иркутск, 2001.– С.143–157.

2. Некрасов А.С. Многолетнее регулирование расходов топлива на отопление и вентиляцию / Некрасов А.С., Великанов М.А. // Достижения и перспективы. Сер. энергетика – 1986. -№ 46 – С. 85-98.

© И.И. Хажеев, 2014

УДК 657.6

Л. Ф. Хазеев,
магистрант института экономики и финансов
Казанский федеральный университет
г. Казань, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Отчетность - это первый документ, который хотят видеть инвесторы, принимая решение об инвестировании в компанию, кредиторы, принимающие решение о выдаче кредита компании и топ менеджер, получивший предложение о работе. По большому счету, как отмечается в работе [1, с. 17], «корпоративная отчетность должна давать представление о роли компаний в экономическом и социальном развитии регионов и государств, в которых они ведут деятельность, а также общества в целом»

Поэтому отчетность компании должна представлять собой не просто определенный набор цифр, а логически верно выстроенный, лаконичный и понятный отчет, комплексно рассматривающий все предприятие и содержащий четкие и краткие выводы по каждому разделу отчетности.

Безусловно, корпоративная отчетность – шаг вперед по сравнению с финансовой отчетностью предприятия, однако стоит отметить, что, сейчас, и это форма отчета компании не полностью отвечает всем запросам пользователей. Серьезные изменения в «бизнес-среде», развитие экономики, появление крупных холдингов и повышение требований пользователей к качеству отчетности – все это свидетельствует о необходимых переменах в корпоративной отчетности компаний [2].

Большинство экспертов и аналитиков сходятся во мнении, что большой объем и не информативность корпоративных отчетов создают значительные трудности пользователям при ее изучении. Сейчас многие отчеты содержат большое количество лишней, ненужной информации, и ее необходимо сокращать, нужно ликвидировать проблему отсутствия исчерпывающей информации в отчетах.

В последние годы мировая экономика достаточно нестабильна и подвержена кризисам, поэтому, на мой взгляд, компании в обязательном порядке должны указывать в отчетах собственную антикризисную политику и подтверждать это конкретными цифровыми данными. Обязательно в структуру корпоративной отчетности компаний нужно внести раздел, посвященный антикризисной политики компании, и в качестве полезного дополнения компании должны публиковать небольшие, но емкие выводы по наиболее интересным и важным разделам корпоративной отчетности. Я считаю, что компаниям, в первую очередь, необходимо предоставлять цифровые значения изменения основных показателей ее деятельности как реакцию на меняющиеся риски, возникающие кризисы и иные негативные факторы, которые в свою очередь сопровождались бы выводами для удобства пользования информацией. Однако возникает новая проблема, связанная с отсутствием единого стандарта составления корпоративной отчетности. По этой причине инвесторы сталкиваются с рядом проблем, сравнивая корпоративные отчетности различных компаний, для принятия инвестиционного решения, так как компании в своих отчетах могут раскрывать различную информацию. И даже если

можно провести сравнительный анализ финансовой части обеих компаний, то нефинансовая часть может содержать совершенно различные сведения. Иными словами, отчетность не дает возможности для проведения комплексного сравнительного анализа различных компаний. По моему мнению, введение единых стандартов составления корпоративной отчетности значительно облегчит и повысит эффективность пользования ее инвесторов, кредиторов, поставщиков и иных заинтересованных лиц. По этой причине стоит отметить первостепенность создания и внедрения единых стандартов корпоративной отчетности.

Многие экономисты, эксперты и иные пользователи уже достаточно давно твердят о назревших нововведениях, о повышении качества корпоративной отчетности, но хотелось бы отметить, качество отчета также напрямую зависит от формы раскрытия содержания отчета. Благодаря активному использованию информационных технологий в корпоративном управлении компании, стало возможным составления корпоративной отчетности в электронном формате. Современные технологии – это одно из необходимых условий повышения прозрачности корпоративной отчетности [3]. Как известно, электронный формат отчетности позволяет сократить время подготовки и публикации, обеспечить гарантированное получение отчетов на компьютер пользователя, а также сводить к минимуму вероятность допущения ошибок в отчетности. Электронный формат отчетности обеспечивает защиту передаваемой информации от корректировок и просмотра другими лицами при помощи использования электронной цифровой подписи. Информационные технологии облегчают работу с большими объемами данных и потоком информации, который поступает и покидает компании каждый день. Старший вице-президент и главный бухгалтер компании SAP Кристоф Хюттен считает, что для работы с большой массой информации необходимы определенные программные обеспечения. Для таких целей весьма неплохо подходит язык деловой отчетности XBRL, который поможет связать основные данные между собой [2]. Язык XBRL пользуется спросом во всем мире, он доступен практически на многих программных платформах. Инвесторы могут получить доступ к интересующей их бизнес-информации в электронном формате с помощью XBRL, что позволяет проводить анализ информации в реальном времени. Кроме того, XBRL представляет собой не только инструмент финансовой отчетности, но и коммерческий язык, который может быть полезен при обмене финансовой информацией, для повышения эффективности внутрикорпоративного управления. Также XBRL используется при обмене информацией между компаниями и их поставщиками, клиентами и различными деловыми партнерами [4].

При всем этом стоит отметить, что в последнее время появляется все больше и больше мошенников, которые способны «взламывать» информационную защиту документов, которые злоупотребляют своими профессиональными навыками. По этой причине компании (в том числе разработчики XBRL) должны позаботиться о реализации гарантий защиты отчетностей компаний. К недостаткам XBRL можно отнести и тот факт, что данный язык увеличивает вероятность ошибки. Если компания выбирает неправильный тег из таксономии (например, таксономия US GAAP), то пользователи этой информации будут опираться на неверные сведения. Опыт выбора наиболее подходящих элементов таксономии US GAAP (UGT) появляется только с течением времени, при выборе элементов UGT в первый раз могут возникнуть определенные трудности. Порой компании вынуждены расширять таксономию. Это может быть сделано, например, по причине добавления нового

элемента таксономии, который правильнее описывает и объясняет ту или иную строку в отчете, чем предыдущий элемент таксономии. Безусловно, компании должны использовать XBRL, он эффективен для обмена информацией внутри компаний и за ее пределами. В то же время необходимо совершенствовать систему информационной защиты отчетности и выбора элементов таксономии (нужно выбирать наиболее подходящие и точные элементы таксономии для компаний). Также было бы достаточно полезно рассмотреть, как аудиторы могут пользоваться XBRL, иными словами как сделать аудиторские проверки более автоматизированными с использованием технологий XBRL.

В России использование XBRL формата представления электронной отчетности находится на стадии разработки и его применение в большей степени основывается на добровольном выборе компании [5]. Формат XBRL находится на этапе внедрения и популяризации пока среди крупного бизнеса, я думаю, средний и малый бизнес еще не готов к переходу на этот язык электронного обмена деловой и финансовой информацией. Одной из крупных компаний в России, которая использует XBRL, является ОАО АФК «Система». АФК «Система» - инвестиционная компания, которая владеет контрольным пакетом акций компании ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) [6,7]. Однако с июня 2000 года акции ОАО «МТС» котируются на Нью-йоркской фондовой бирже (NYSE) под кодом МВТ и по этой причине АФК «Система» обязана сдавать отчетность по стандартам US GAAP и представлять отчетность в формате XBRL [8]. ОАО АФК «Система» является инвестиционной компанией и имеет активы в различных отраслях экономики, поэтому справочник (таксономия) будет достаточно объемным, чтобы можно было идентифицировать все определения и понятия, используемые в отчете. Теги таксономии (иными словами, идентификаторы) должны наиболее точно согласовываться с корпоративной отчетностью компании. Для публикации отчетности в Интернет сетях АФК «Система» использует формат PDF, так как он прост в применении, данный формат может представлять полиграфическую информацию в электронном виде и также здесь допустимо редактирование документа по различным характеристикам (например, шрифт, редактирование изображений, форм и различных мультимедийных вставок). Кроме того, данный формат имеет механизмы электронных подписей для защиты и проверки подлинности документов. Иными словами он вполне соответствует требованиям компании.

Большое количество юридических лиц, различных предприятий с различными учетными политиками и разными системами налогообложения делают программный продукт SAP ERP наиболее оптимальным для формирования отчетности ОАО АФК «Система». Кроме того, значительный объем, и сложность таксономии также предопределяют использование именно SAP российской компанией. Данная система является универсальной и включает различные модели и расширения для большого количества отраслей экономики (таких, как машиностроительная, обрабатывающая, финансовая, розничная торговля, банковская сфера, сфера медицины, телекоммуникаций и прочее). В случае с компанией АФК «Система» данный фактор является крайне важным, так как компания имеет активы в совершенно различных отраслях экономики (банковская сфера, нефтяная промышленность, телекоммуникации и прочее). Информационные технологии относительно недавно стали активно внедряться в процесс составления и представления корпоративной отчетности, однако следует отметить, что

использование информационных технологий, безусловно, будущее корпоративной отчетности, которое сможет обеспечить повышение таких показателей, как эффективность, доступность, прозрачность и надежность.

Список использованной литературы:

1. Каспина Р.Г., Шнейдман Л.З. Новый подход к формированию корпоративной отчетности нефтяных компаний // Р.Г. Каспина, Л.З. Шнейдман. - Нефтяное хозяйство. - М.- 2013.- №9.С.14-17.

2. «Будущее корпоративной отчетности: стремление к единому видению» [Электронный ресурс]: http://www.kpmg.com/RU/ru/Issues AndInsights/ArticlesPublications/Pages/future-of-corporate-reporting.aspx

3. Каспина Р.Г. Реорганизация системы управления для целей формирования корпоративной отчетности // Казанская наука. 2013. № 9. С. 108-111.

4. Кудинов А.В. разработка XML-стандартов: мировой опыт и практика работы//Прикладная информатика. – 2011. - №2.

5. Каспина Р.Г. Система формирования корпоративной отчетности// Вестник Оренбургского государственного университета. - 2004. - № 5.

6. «По пути XBRL. Преобразование финансовой и бизнес-отчетности в цифровой формат». [Электронный ресурс]: Ernst&Young www.ey.com

7. Официальный сайт компании, осуществляющей официальную поддержку текущей версии XBRL в США [Электронный ресурс]: www.xbrlusawordpress.com

8. Официальный сайт компании ОАО АФК «Система» [Электронный ресурс]: www.sistema.ru

© Л.Ф. Хазеев, 2014

УДК 657.6

Л. Х. Хакимзянова,
студентка 3 курса института экономики и финансов
Казанский федеральный университет
г. Казань, Российская Федерация

АДАПТАЦИЯ К МСФО КАК НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО ДЕЛА В РОССИИ

Преобразования в экономике России, связанные с переходом на рыночную экономику, во многом повлияли на развитие бухгалтерского дела. Новый этап отношений стал объективным фактором перемены трактовки бухгалтерского учета и отчетности. Рыночная экономика и усиливающийся процесс глобализации требуют развитие бухгалтерского дела не изолированно, а с учетом тенденций развития мировой экономики в целом. Немаловажным фактором здесь является и вступление России в ВТО.

Как отмечается в работе Каспиной Р.Г. «важным элементом управления предприятиями являются международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), позволяющие дать объективную информацию о финансовом состоянии и вкладе менеджеров в увеличение акционерной стоимости предприятий, полезную для принятия экономических решений инвесторами и другими пользователями» [1. с.25]. Таким образом, основой приближения российской практики бухгалтерского

учета и отчетности к международным требованиям, несомненно, становится переход на МСФО, обуславливающий новый этап развития бухгалтерского дела в России.

Внедрение МСФО: проблемы и степень их разрешения.

Первым шагом в реформировании бухгалтерского учета стало принятие «Программы перехода РФ на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики» (Постановление Правительства РФ от 12.02.1993 г. № 121). Программа предусматривала мероприятия по переходу на международную учетную практику на основе исследования опыта таких развитых в этом направлении стран, как США, Франция, Германия, страны континентальной Европы. При подготовке программы и других решений Правительства РФ за основу при проведении работы по реорганизации бухгалтерского учета были взяты МСФО. При этом бухгалтерский учет и отчетность, ориентированные на рыночные условия, потребовали решение целого ряда задач, которые нашли отражение в "Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу" (приказ Минфина России от 01.07.2004г. № 180).

Рассмотрим основные проблемы, связанные с переходом на МСФО и мероприятия, проведенные в пользу их разрешения.

Так, согласно «Концепции…» первой проблемой стало создание единой инфраструктуры применения МСФО. Первым шагом в данном направлении является законодательное признание МСФО, т.е. включение их в систему нормативно-правовых актов РФ.

Для устранения данной проблемы за прошедшие годы предпринято достаточно много мероприятий: утверждены около двадцати новых положений и десяти методических рекомендаций по бухгалтерскому учету, которые ориентированы на МСФО, введен новый план счетов, откорректированы нормы гражданского, налогового, таможенного законодательства.
В феврале 2011 года вышло «Положение о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ» (Постановление Правительства РФ от 25.02.2011г. №107).

В ноябре 2011года вышел Приказ «О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений МСФО на территории РФ » (приказ от 25.11.2011г. № 160н). Кроме того важным событием стало принятие нового закона «О бухгалтерском учете», в котором четко указывается, что все отраслевые и федеральные стандарты должны основываться на международных стандартах финансовой отчетности.

Следующая проблема - языковая. Ведь немаловажной составляющей для понимания и, в конце концов, применения международных стандартов, является их грамотный перевод. На сегодня уже проделано достаточно много работы по осуществлению перевода стандартов на русский язык (официальный перевод МСФО можно найти на сайте IFRS.org).

В тоже время необходимо отметить, что внедрение МСФО сопровождается достаточно высокими затратами. Сюда входят:

- расходы на оплату труда персонала нового уровня;
- расходы на профессиональных консультантов, к помощи которых прибегают многие компании при подготовке отчетности по МСФО;
- расходы на аудит (особенно если учесть тот факт, что данный вид аудита является специализацией многих крупных зарубежных аудиторских компаний);
- косвенные расходы, связанные с дополнительной работой других подразделений организации, предоставляющих информацию для подготовки отчетности, и привлечением внешних специалистов;

- расходы на внедрение программных продуктов для формирования отчетности и т.д.

Но руководителям компаний важно помнить о том, что это расходы начального этапа, смогут принести значительные доходы в будущем.

И наконец, следующая проблема, на которой необходимо акцентировать внимание, - это кадровая. Несмотря на то, что сегодня существует множество программ обучения МСФО, все же требуется систематизированный подход к обучению МСФО. Это означает введение целого ряда дисциплин для комплексного изучения международных стандартов, как с теоретической точки зрения, так и с практической.

Сегодня Россия, хотя и медленными темпами, но уверенно идет в пользу комплексного внедрения МСФО. В 2010 году был принят *Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "О консолидированной финансовой отчетности"*.

Согласно данному закону, составлять консолидированную финансовую отчетность по МСФО обязаны страховые, кредитные и иные организации, чьи ценные бумаги котируются на рынке ценных бумаг, а уже 22 января 2014 года Госдума приняла законопроект, существенно расширяющий область применения МСФО в России. Так, к числу организаций, обязанных представлять консолидированную финансовую отчетность согласно МСФО, добавились:

- негосударственные пенсионные фонды;
- управляющие компании инвестиционных фондов;
- управляющие компании паевых инвестиционных фондов;
- управляющие компании негосударственных пенсионных фондов;
- клиринговые организации;
- общественно значимые государственные унитарные предприятия.

Эти организации должны составить консолидированную финансовую отчетность согласно МСФО за 2013 год. Кроме того законопроект предусматривает переход на МСФО всех эмитентов облигаций уже начиная с 2014 года.

Практика применения МСФО в России.

На сегодняшний день статистику применения международных стандартов российскими предприятиями можно привести лишь на основе результатов опросов. Так, например, на основе проведенного в 2012 году опроса можно привести следующие данные. Среди 2000 респондентов были представители самых разных сфер деятельности (рис.1). При этом наибольшую долю занимали представители промышленности и строительства (28%), торговли и общепита (20 %), а наименьшую – сельского хозяйства и обслуживания населения(1%) [2,3].

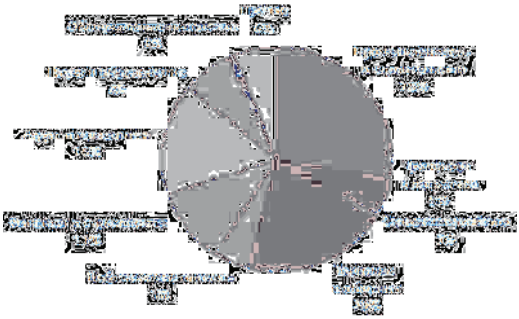


Рис. 1. Сфера деятельности респондентов

По результатам опроса лишь 25% респондентов составляли отчетность по МСФО, 35% планировали составлять (уже начиная с 2012-2013 года), и почти половина (43%) не составляли отчетность по международным стандартам (рис.2) [2,3].

Рис. 2. Процент составления финансовой отчетности по МСФО

И на вопрос, является их ли компания частью международного рынка капитала, лишь 18% респондентов ответили положительно. Это и закономерно, так как выход на мировой рынок без предоставления достоверной и прозрачной финансовой отчетности, основанной на международных стандартах, не представляется возможным.

Преимущества и недостатки применения международных стандартов. Комплексное внедрение и адаптация МСФО, несомненно, должны ознаменовать новый этап развития бухгалтерского дела в России уже сегодня. Исходя из опыта тех немногих предприятий, которые перевелись в МСФО, можно сделать вывод о перспективности стандартов. Для многих руководителей одним из основных преимуществ перехода на МСФО стало снижение уровня процентной ставки. Это объясняется тем, что отчетность, составленная на основе МСФО, дает возможность инвесторам получить максимально достоверную и надежную информацию и объективно оценить уровень риска, закладываемого в процентную ставку. Никому не секрет, что иностранные инвесторы зачастую побаиваются и не готовы всерьез прийти на российский рынок. Думается, что МСФО позволят преодолеть информационные барьеры и увеличить приток иностранного капитала в российские предприятия. Еще одним плюсом является то, что МСФО способствуют развитию управленческого учета. Основанный на принципах МСФО управленческий учет во многом облегчает деятельность организаций и существенно повышает эффективность управления руководителей. Ведь финансовая отчетность по МСФО предназначена не только для предоставления ее внешним пользователям. Она в равной мере необходима для целей управления и анализа внутри компании. Как отмечают многие руководители, МСФО обеспечивают сопоставимость и наглядность информации и упрощают регламентацию и ведение учета.

Международные стандарты не являются жесткими и строгими. Следовательно, они существенно расширяют возможности бухгалтера. Основываясь на профессиональном опыте и стандартах, которые сами по себе имеют глубокий смысл, российский бухгалтер сможет самостоятельно принимать решения, а не искать лазейки в четко прописанных правилах.

МСФО важны не только самим российским предприятиям, но и государству. Сотрудничество с зарубежными предприятиями увеличит приток иностранного

капитала, а значит, оживит российскую экономику и поступления в бюджет. Это особенно важно на сегодняшний день, когда в экономике страны наблюдается стагнация.

Несмотря на целый ряд преимуществ, простое использование МСФО лишь для того, чтобы определять такие элементы учета, как документация, система счетов и т. д. не приведут к существенному улучшению ситуации с постановкой бухгалтерского учета в нашей стране.

По мнению Л.З. Шнейдмана « МСФО, рассматривается в мире и в нашей стране как следующий этап в развитии бухгалтерского учета. Было бы неправильным остаться в стороне или на обочине развития. А для улучшения развития бухгалтерского учета необходимо уделить внимание целому ряду вопросов, дисциплине составителей отчетности, механизмам контроля ее качества, независимому аудиту, и, что одно из самых главных – вопросам корпоративного управления, что, к сожалению, в нашей стране недостаточно развито» [4,с.7]. МСФО – это язык общения, который на сегодня успешно используется, и дает наиболее достоверную, надежную и прозрачную информацию пользователям финансовой отчетности. Это особенно важно для предприятий, функционирующих в качестве участника глобального рынка капитала. Финансовая информация на основе МСФО является одним из основных элементов реализации нового подхода к формированию корпоративной отчетности и способствует выполнению ее функций в полной мере. А ведь во многих корпорациях сегодня «отчетность рассматривается исключительно как неизбежный процесс исполнения обязанности, возложенной на компанию законодательством, а не как необходимый процесс взаимодействия с внешним миром» [5,с.6].

Важным представляется дифференцированный подход к внедрению МСФО. Здесь необходимо учитывать отраслевую принадлежность российских предприятий, правовую основу регулирования их деятельности, а так же масштабы деятельности, особенности, присущие экономике нашей страны в целом. По мнению многих экспертов, адаптация МСФО существенно ускорилась благодаря вступлению России в ВТО. Однако на сегодня важна не скорость адаптации МСФО в России, а создание прочной правовой основы и грамотное применение МСФО на практике, что станет фундаментом нового этапа развития бухгалтерского дела. В последние годы к реализации формирования корпоративной отчетности возник новый подход. «Основным элементом такого подхода является интегрированная система показателей, финансовая информация на основе МСФО, а также отчетность о платежах в пользу государства», т.е. интегрированная отчетность [6,с.14]. Таким образом, МСФО и в перспективе имеют широкое поле применения в международном учете и отчетности.

Список использованной литературы:

1.Каспина Р.Г. Формирование отчетности Российских корпораций по МФСО при выходе на международные рынки // Р.Г. Каспина. -Международный бухгалтерский учет. - М.-2006.- №6, С.25-33.

2. [Электронный ресурс]: www. minfin. ru

3. [Электронный ресурс]: www.pwc.ru

4. Шнейдман Л.З. Новый закон о бухгалтерском учете: правовая основа регулирования учета и применения МСФО в стране // Л.З. Шнейдман.- Бухгалтерский учет.- 2012.- № 2. С. 6-10.

5. Шнейдман Л.З. Переход на МСФО: состояние и следующие шаги // Л.З. Шнейдман.- Финансы.- 2013.- № 1. С. 6-10.
6. Каспина Р.Г., Шнейдман Л.З. Новый подход к формированию корпоративной отчетности нефтяных компаний // Р.Г. Каспина, Л.З. Шнейдман.- Нефтяное хозяйство. - М.- 2013.- №9. С.14-17.

© Л. Х. Хакимзянова , 2014

УДК 338.583

М.Н. Харитонова, доцент кафедры БУАС
Самарский государственный университет путей сообщения
г. Самара, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ КОМПАНИИ

Основная цель совершенствования управления работы компании – удовлетворение требований потребителей к количеству и качеству продукции при достижении наиболее высоких экономических результатов. Решение этой задачи достигается прежде всего через управление затратами производства и гибкой ценовой политикой. Грамотное управление затратами, в свою очередь, создает у компании солидный запас финансовой прочности и повышает ее эффективность, тем самым усиливая ее способность защитить свои рыночные интересы и способность при прочих равных условиях максимизировать прибыль [1, с. 14].

Современный подход к формированию системы стратегического управления затратами предполагает рассматривать его во взаимосвязи с построением стратегической модели работы компании на основе реинжиниринга бизнес-процессов. Реинжиниринг предполагает реформирование бизнеса с целью достижения его нового качественного состояния путем моделирования новых оптимизированных бизнес-процессов, перехода от эффективности отдельных участков к эффективности процесса в целом. На практике решение этой задачи вызывает значительные затруднения, а для многих компаний и вовсе является неразрешимой. Это связано, прежде всего, с отсутствием четкой стратегии развития компании, конкретных целей и критериев. Все это приводит к тому, что комплексное управление затратами отходит на второй план, уступая место решению текущих экономических вопросов. Для разрешения данной проблемы компаниям необходима четкая программа по управлению затратами.

Управление затратами подразумевает комплекс мероприятий, направленных на снижение затрат и предполагает создание системы управления затратами, направленных на установление и поддержание оптимального для каждого вида работ уровня затрат в зависимости от ожидаемых финансовых результатов, объемов бюджетного финансирования.

Под системой управления затратами понимается совокупность технологий (регламентов) учета, анализа отклонений, планирования и контроля расходования экономических ресурсов, обеспечивающая их наиболее эффективное использование. За основу системы берутся организационная структура, процессы управления и методика управления.

Организационная структура управления затратами - вновь созданное подразделение, основная задача которого заключается в предоставлении необходимой информацией и/или непосредственно управление затратами. На практике выделяют три организационных варианта управления затратами:

- создание рабочих команд по решению конкретных проблем, при этом обеспечением управления затратами формально занимается команда, а функциональные подразделения непосредственно ими управляют;

- делегирование подразделений компании, отвечающих за расход тех или иных ресурсов, необходимыми полномочиями, при этом обеспечением и управлением затрат занимаются функциональные подразделения;

- создание проблемных групп занимающихся разработкой сценарий управления затратами. Разработанные группой сценарии рассматриваются Координационным Советом и рекомендуются к использованию, а управление осуществляет подразделение, отвечающее за тот или иной вид затрат.

Процессы управления затратами - формирование баз данных для разработки сценариев управления, анализ принимаемых решений, мониторинг и оперативная корректировка различных показателей работы компании.

Методика управления затратами предусматривает набор приемов сбора, обработки информации, разработки сценариев о возможных направлениях снижения затрат. За основу методик берутся модели, описывающие бизнес-процесс с различных точек зрения:

- описание жизненного цикла продукта, начиная от его разработки и кончая утилизацией;

- описание управленческого цикла - от функциональных качеств продукта до организационной структуры компании;

- структурное описание эффективности бизнеса - от степени соответствия функциональных свойств продукта к финансовой эффективности бизнеса в целом.

Таким образом, действенное управление компанией возможно лишь в том случае, если создана наиболее оптимальная система управления затратами, которая позволяет делать выводы о взаимосвязях между подразделениями и соответствующими стоимостными показателями, учитывает использование ресурсов и предупреждает возникновение неоправданных расходов.

Список использованной литературы:

1. Харитонова М.Н. Управление затратами и результатами деятельности в локомотивном хозяйстве: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / МИИТ.- М., 2000.-24 с.

© М.Н. Харитонова, 2014

УДК 336.663

Э.Я. Хафизова-Осадчий,
Старший преподаватель кафедры «Финансовый менеджмент»
Набережночелнинский филиал института экономики, управления и права
г. Набережные Челны, Российская Федерация

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовое состояние любого предприятия зависит от состава, структуры, эффективности использования оборотных средств. От состояния оборотных средств

зависит платежеспособность, деловая активность предприятия. Величины оборотных средств должно быть достаточно для обеспечения бесперебойной деятельности предприятия [2, с.64].

Состояние оборотных средств предприятия оказывает влияние на рост ресурсного потенциала предприятия, который обусловлен эффективностью механизмов его формирования и использования. Так как предприятие входит в общую экономическую систему, внешняя экономическая среда оказывает непосредственное влияние на внутренний механизм ведения предпринимательской деятельности [1, с.30].

В данном исследовании была проанализирована деятельность ООО «Торнадо-НН», которое занимается производством запчастей к автомобилям ГАЗ с постепенным наращиванием объемов производства. Основным конкурентом предприятия является Горьковский автомобильный завод. Но, в связи с высоким качеством продукции ООО «Торнадо-НН», значительно отличающимся от качества аналогичной продукции ГАЗа, рынок сбыта очень быстро расширился с Нижегородской области до окраин РФ. Основными покупателями продукции сначала являлись предприниматели, торгующие на рынке автозапчастей, сейчас же это и крупные организации города и РФ. Производственный цикл состоит из закупки сырья, производства, механической обработки и предпродажной подготовки. С целью увеличения объемов продаж предприятие осуществляет деятельность в том числе и по договорам подряда со следующими предприятиями: ООО «Чебоксарский Завод Силовых Агрегатов», ООО «ТРК-Центр» и т.д.

Проведем анализ состава и структуры оборотных активов предприятия. Величина оборотных средств предприятия имеет положительную динамику. Данное обстоятельство связано с расширением деятельности предприятия, увеличением объемов производства и продаж. Наибольшее влияние на рост оборотных средств предприятия оказали запасы и дебиторская задолженность.

В 2011 г. прирост величины запасов предприятия составил 5155 тыс. руб. с 23066 тыс. руб. в 2010 г. до 28221 тыс. руб. в 2011 г. В 2012 г. прирост величины запасов предприятия составил 1579 тыс. руб. до 29800 тыс. руб. В 2010 г. величина дебиторской задолженности составила 25504 тыс. руб. В 2011 г. произошел рост показателя на 1075 тыс. руб. до 26579 тыс. руб. В 2012 г. наблюдается дальнейший рост показателя на 141 тыс. руб. до 26720 тыс. руб. Величина денежных средств и НДС по приобретенным ценностям изменилась незначительно. В 2011 г. прирост денежных средств составил 10,87% с 1178 тыс. руб. в 2010 г. до 1306 тыс. руб. в 2011 г. В 2012 г. прирост денежных средств составил 1,84% до 1330 тыс. руб.

В таблице 1 представим структуру оборотных активов предприятия.

Таблица 1

Структура оборотных активов ООО «Торнадо-НН» в 2010-2012 гг., тыс. руб.

Показатель	2010 г.	Уд. вес, %	2011 г.	Уд. вес, %	2012 г.	Уд. вес, %
Запасы	23066	44,01	28221	47,82	29800	48,83
НДС по приобретенным ценностям	2660	5,08	2910	4,93	3180	5,21
Дебиторская задолженность	25504	48,66	26579	45,04	26720	43,78
Денежные средства	1178	2,25	1306	2,21	1330	2,18

Итого оборотные активы	52408	100	59016	100	61030	100

Проанализировав структуру оборотных активов предприятия, представленную в таблице 1 отметим, что наибольший удельный вес принадлежит запасам предприятия, удельный вес которых в 2010 г. составлял 44,01%, в 2011 г. – 47,82% (рост показателя составил 3,81%), а в 2012 г. – 48,83% (рост показателя составил 1,01%).

Далее проведем анализ удельного веса дебиторской задолженности предприятия. В 2010 г. удельный вес дебиторской задолженности составлял 48,66%, в 2011 г. – 45,04% (снижение показателя составило 3,62%). В 2012 г. удельный вес дебиторской задолженности составил – 43,78% (снижение показателя составило 1,26%).

Удельный вес денежных средств незначителен. На протяжении 2010-2012 гг. удельный вес денежных средств был не более 2,25%. Причем наблюдается постепенное снижение удельного веса денежных средств предприятия.

Удельный вес НДС по приобретенным ценностям в 2010 г. составил 5,08%, а в 2012 г. 5,21%.

Проведем анализ и оценку оборачиваемости оборотных активов предприятия. Представим рисунок 2.

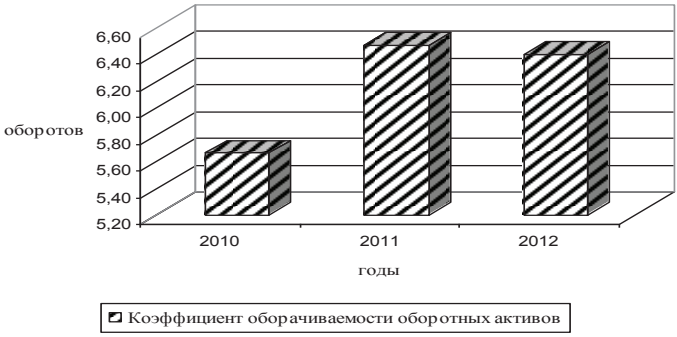


Рис. 1. Динамика коэффициента оборачиваемости оборотных активов ООО «Торнадо-НН» в 2010-2012 гг., оборотов

Анализ данных рисунка 1 показал, что на предприятии в 2010-2011 гг. наблюдается рост показателей оборачиваемости оборотных активов, а в 2012 г. постепенное снижение анализируемого показателя. Данное снижение оборачиваемости оборотных активов в 2012 г. связано с более высокими темпами роста оборотных средств предприятия по сравнению с темпами роста выручки от продаж.

Если в 2010 г. оборачиваемость оборотных активов составила 5,66 оборота, то в 2011 г. значение показателя выросло на 0,81 оборота и составило 6,47 оборота. В 2012 г. оборачиваемость оборотных активов снизилась на 0,07 оборота и составила 6,4 оборота. Данное изменение показателей обозначает, что если в 2010 г. на 1 руб. оборотных средств предприятие получило 5,66 руб. выручки, то в 2011 г. на 1 руб. оборотных средств предприятие получило 6,47 руб. выручки, а в 2011 г. – 6,4 руб. выручки.

Далее рассмотрим, как изменялся период оборачиваемости оборотных активов предприятия. Представим рисунок 2.

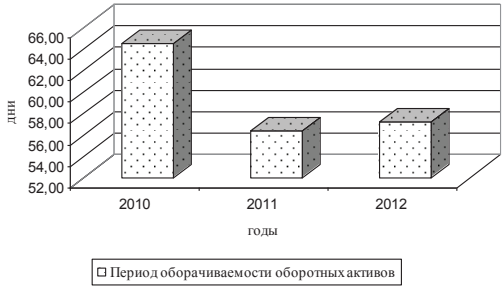


Рис. 17. Динамика периода оборачиваемости оборотных активов ООО «Торнадо-НН» в 2010-2012 гг., дни

По данным рисунка 2 можно сделать следующие выводы. Ускорение оборачиваемости оборотных активов предприятия в 2011 г. на 0,81 оборота позволило предприятию сократить период оборачиваемости оборотных активов с 64,48 дней в 2010 г. до 56,42 дня в 2011 г.

В результате снижения оборачиваемости оборотных активов в 2011-2012 гг. период оборота оборотных активов вырос до 57,23 дней в 2012 г. (прирост составил 0,81 дня).

Далее рассмотрим динамику коэффициента загрузки. Представим рисунок 3.

Проанализируем данные рисунка 3. Значения коэффициента загрузки в 2010 г. показывают, что для получения 1 руб. выручки от продаж на предприятии используют 0,18 руб. оборотных активов. В 2011 г. для получения 1 руб. выручки от продаж на предприятии используют 0,15 руб. оборотных активов.

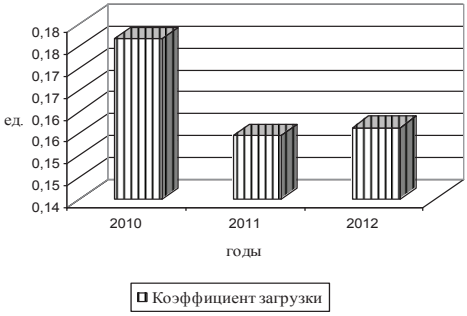


Рис. 3. Динамика коэффициента загрузки оборотных активов ООО «Торнадо-НН» в 2010-2012 гг.

В 2012 г. для получения 1 руб. выручки от продаж на предприятии используют 0,16 руб. оборотных активов. Рост коэффициента загрузки в 2011-2012 гг. оценивается для предприятия как отрицательное явление.

Далее, на рисунке 4, рассмотрим динамику рентабельности оборотных активов предприятия.

Из рисунка 4 видно, что показатели рентабельности оборотных активов в 2010-2012 гг. имели положительную динамику. В 2010 г. на 1 руб. оборотных активов предприятие получало 27 коп. чистой прибыли. В 2011 г. на 1 руб. оборотных активов предприятие получало 43 коп. чистой прибыли (прирост показателя составил 16 коп.).

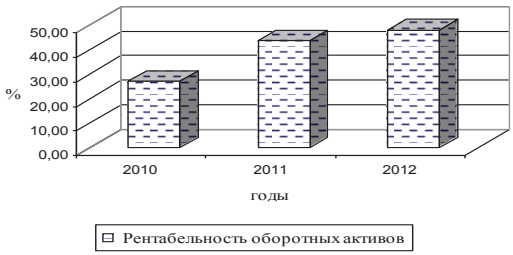


Рис. 4 . Динамика рентабельности оборотных активов ООО «Торнадо-НН» в 2010-2012 гг., %

В 2012 г. значение показателя выросло, составив 47 коп. чистой прибыли на 1 руб. оборотных активов (прирост показателя составил 4 коп.). Данная динамика свидетельствует о повышении эффективности использования оборотных активов предприятия.

Предприятию следует свои усилия направить на улучшения использования оборотных активов, особенно запасов и дебиторской задолженности.

В рамках организационной структуры предприятия для повышения контроля за состоянием дебиторской задолженности предлагается в рамках экономического отдела вести новую штатную единицу - специалиста по работе с дебиторами.

На предприятии рекомендуется ввести контроль дебиторской задолженности на основе составления реестра старения дебиторской задолженности.

Для того, чтобы добиться оптимизации величины запасов предлагается на предприятии использовать систему АВС – контроля за запасами.

Классификация основных видов запасов сырья и готовой продукции рекомендуется проводить по стоимостному признаку. Рассмотрение применения метода АВС – анализа проведем на примере наиболее распространенных товарных групп.

Таблица 2

АВС-классификация запасов в ООО «Торнадо -НН» в 2012 г.

Наименование	Средняя цена, руб.	Удельный вес, %	Группа	Интервал
Скоба дискового тормоза	22600	6,42	А	От 12000 руб. и более
Компрессор	20000	6,04	А	
Блок управления	18700	5,29	А	От 12000 руб. и более
Генератор	15000	4,83	А	
Турбокомпрессор	12500	4,67	А	
Блок управления	10500	9,82	В	От 5000 руб. до
Ремкомплект	8000	7,29	В	

				11999 руб.
Усилитель сцепления	7800	6,22	B	
Осушитель воздуха	7000	4,88	B	
Стартер	5600	3,82	B	
Клапан пневматический	5000	12,68	C	С 0 руб. до 4999 руб.
Пневмоцилиндр	5000	7,88	C	
Кран	4000	5,82	C	
Тормозные колодки	3000	4,88	C	
Защитный клапан	1100	3,89	C	
Ремень клиновый	130	3,10	C	
Смазка	36	2,47	C	

Таким образом, в таблице 2 приведена классификация наиболее распространенных товарных групп методом АВС.

Далее определим относительную частоту и относительную стоимость образцов по группам А, В, С.

Представим таблицу 3.

Таблица 3

Показатели АВС-классификации ООО «Торнадо-НН» в 2012 г.

Группа	Относительная частота количества образцов в группе, %	Относительная стоимость образцов в группе, %
A	27,25	60,84
B	32,03	26,65
C	40,72	12,51

Таким образом, из таблицы 3 видно, что образцы товаров, относящиеся к группе А составляют 27,25%, группы В – 32,03%, группы С – 40,72% из общего количества производимых и реализуемых предприятием товаров.

Для номенклатурных позиций класса А рекомендуются следующие правила. Рекомендуется частый, например ежемесячный или ежедекадный циклический подсчет запасов с жесткими допусками.

Для номенклатурных позиций класса В применяются те же меры, что и для номенклатурных позиций класса А, но реже и с большими приемлемыми допусками.

Для номенклатурных позиций класса С сформулированы следующие правила. Основное правило: изделия должны быть в наличии.

Таким образом, контроль над состоянием оборотных средств позволит предприятию повысить его деловую активность.

Список использованной литературы:

1. Магарина И.Ю. Влияние реформирования организационно-экономических механизмов хозяйствования на эффективность использования ресурсного потенциала перерабатывающих предприятий / И.Ю. Магарина // Научное обозрение. – 2008. – №2. – С. 28-31.

2. Стяжкин И.И. Границы управления экономической активностью в регионе/ И.И. Стяжкин// Вестник КТУ. – 2011. - №24. - С.164-169.

© Э.Я. Хафизова-Осадчий, 2014

УДК 621.396.218

Ю.Д. Шевченко,
заведующий кафедрой гуманитарных дисциплин, к.т.н.,
Е.В.Чеснова,
старший преподаватель Дмитровского филиала РГТЭУ

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ, ОПИСЫВАЕМЫХ СИСТЕМАМИ ЛИНЕЙНЫХ АЛГЕБРАИЧЕСКИХ УРАВНЕНИЙ, В ПРОГРАММЕ MATLAB + SIMULINK

В аналоговой вычислительной технике существует несколько способов моделирования объектов, описываемых системами линейных алгебраических уравнений (СЛАУ). Один из них, наиболее распространенный, сводится к решению системы обыкновенных дифференциальных уравнений, установившееся решение которой дает решение алгебраической задачи. Такой подход применяется, в частности, при анализе систем массового обслуживания (СМО), когда из системы дифференциальных уравнений Колмогорова, описывающих во времени анализ состояний СМО, при установившемся состоянии системы, получают СЛАУ для финальных вероятностей СМО.

Пусть безынерционный объект описывается системой уравнений

$$a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \ldots + a_{1n}x_n = b_1$$
$$a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \ldots + a_{2n}x_n = b_2$$
$$\ldots.$$
$$a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + \ldots + a_{nn}x_n = b_n$$

Для построения модели данного объекта применим метод сведения к эквивалентной системе дифференциальных уравнений.

Введем следующую систему дифференциальных уравнений:

$$\frac{dx_1}{dt} + a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \ldots + a_{1n}x_n - b_1 = 0$$
$$\frac{dx_2}{dt} + a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \ldots + a_{2n}x_n - b_2 = 0$$
$$\ldots$$
$$\frac{dx_n}{dt} + a_{n1}x_1 + a_{n2}x_2 + \ldots + a_{nn}x_n - b_n = 0$$

Как только все производные затухнут ($\frac{dx_i}{dt} = 0$), получаем сигнал решения $\{x_1, x_2, \ldots, x_n\}$. Для эквивалентности этих двух систем уравнений должно обеспечиваться затухающее решение системы дифференциальных уравнений. Достаточным условием, обеспечивающим затухание производных, является положительная определенность матрицы коэффициентов СЛАУ. Это возможно, в частности, при условии, когда

$$a_{ii} \geq \sum_{j=1}^{n} a_{ij}, \quad i \neq j.$$

Пример 1. Найти решение системы линейных алгебраических уравнений:

$$4x_1 + 2x_2 = 14$$
$$2x_1 + 5x_2 = -5.$$

Перейдем к эквивалентной системе дифференциальных уравнений:

$$\frac{dx_1}{dt} = 14 - 4x_1 - 2x_2$$

$$\frac{dx_2}{dt} = -5 - 2x_1 - 5x_2.$$

Структурная схема последней системы, созданная в приложении **Simulink** [1], приведена на рис. 1. Она построена с использованием методов блочного моделирования в среде **MATLAB + Simulink** в соответствии с правилами и алгоритмом аналогового интегрирования [2].

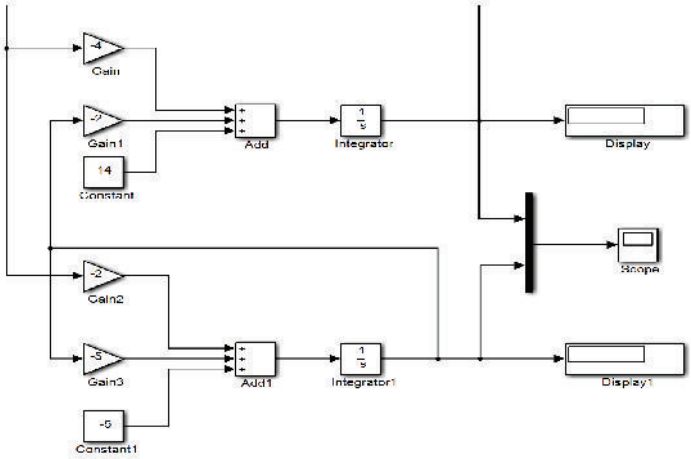


Рис. 1. Структурная схема модели дифференциальных уравнений, эквивалентной СЛАУ второго порядка

Переходной процесс динамики установления решения изображен на экране виртуального осциллографа (рис. 2). На рис.2 видно, что после истечения времени моделирования, равного 2, на выходах виртуальных интеграторов (блоки Integrator) останавливаются сигналы, соответствующие решению СЛАУ примера 1:
$x_1 = 5; x_2 = -3.$

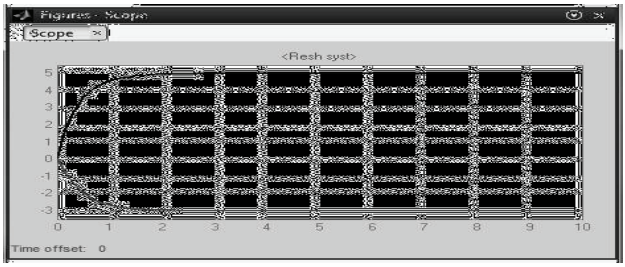


Рис.2. Переходной процесс установления решения СЛАУ второго порядка путем сведения к эквивалентной системе дифференциальной системе уравнений

Пример 2. Найти решение неоднородной СЛАУ с квадратной матрицей коэффициентов третьего порядка:

$$5x_1 + 2x_2 + x_3 = 2,5$$
$$3x_1 + 7x_2 + 2x_3 = -1,5$$
$$4x_1 + 0,5x_2 + 5x_3 = 11,5$$

Созданная в Simulink модель СЛАУ и результаты ее работы представлены на рис. 3 и 4 соответственно.

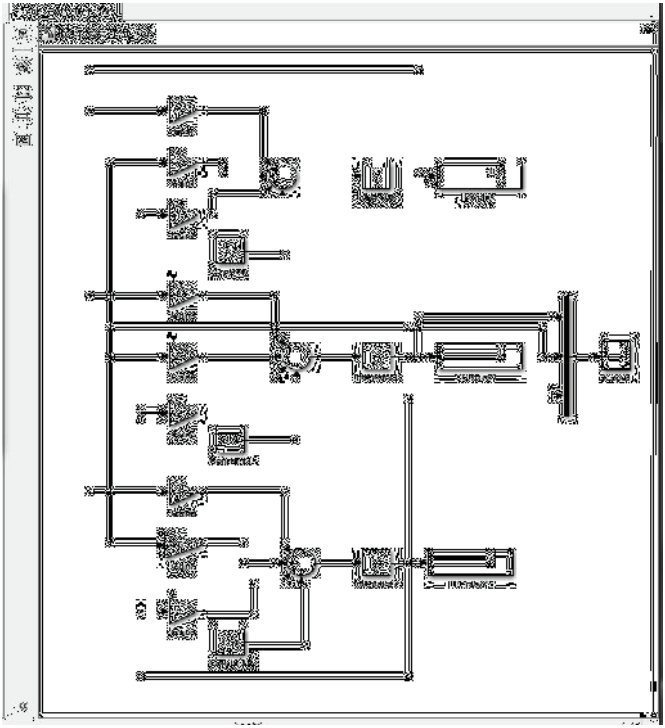


Рис. 3. Имитационная модель СЛАУ 3-го порядка

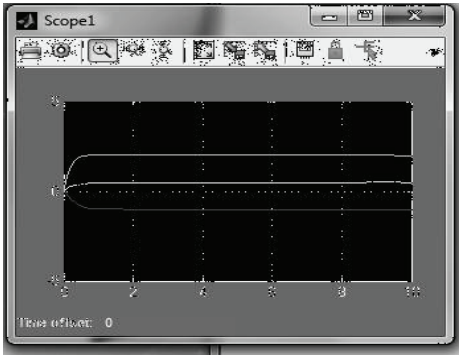


Рис. 4.Динамический процесс установления решения СЛАУ Примера 2

Решение системы уравнений Примера 2, отображенное на цифровых регистраторах (Display – Display2) рис. 3, равно:

$$x_1 = 0,5; x_2 = -1; x_3 = 2.$$

Имитационная модель создана по аналогии с моделью рис.1 с добавлением третьей ‹‹линейки›› однотипных блоков для записи третьего уравнения СЛАУ.

ОБРАТИМОСТЬ МОДЕЛЕЙ

Методы аналогового моделирования являются мощной общепризнанной технологией изучения широкого круга проблем естествознания и техники. Теория квазианалогового моделирования, предложенная и развитая в работах академика Г.Е. Пухова и его последователей в 70-х годах прошлого века, существенно расширила использование методов математического и компьютерного моделирования [3, с.47]. Однако, дальнейшее развитие и использование моделирования для решения задач анализа, синтеза, управления динамическими системами существенно сдерживалось рядом особенностей элементной базы аналоговой вычислительной техники и самим способом представления информации в аналоговых структурах.

Обратимость решающих элементов

Функциональные блоки моделирующих систем подразделяются на обратимые и необратимые в зависимости от того, могут ли они преобразовывать информацию только в прямом направлении (от входа к выходу) или способны выполнять как прямые, так и обратные операции. Так, например, умножитель, имеющий два входа для операндов-сомножителей и один выход для произведения, является необратимым решающим блоком, так как невозможно задать произведение и один из сомножителей и определить значение второго сомножителя. Таким же необратимым решающим блоком является классический операционный усилитель. Напряжение на выходе усилителя определяется напряжениями на его входах и передаточными характеристиками по каждому из входов. Для необратимых решающих блоков характерна явная форма задания математической операции, выполняемой блоком**:**

$$z = f(x_1, x_2, ..., x_m), \qquad (1)$$

где: z – результат выполнения математической операции (выходной сигнал решающего блока, xi (i = 1,...,m) - операнды (входные сигналы решающего блока). Неявная форма задания математической операции характерна для обратимых решающих блоков:

$$\varphi(x_1, x_2, ..., x_m) = 0. \qquad (2)$$

В выражении (2) все сигналы равноправны, а само уравнение является функциональным ограничением на значения входящих в него сигналов. Обратимые решающие блоки, реализующие выражения типа (2), фактически являются моделями функциональных ограничений и очень удобны для построения моделей сложных систем по участкам, т.е. с использованием методов и средств диакоптики. Приложение **Simulink** системы **MATLAB** в основном ориентировано на решение задач теории автоматического управления и содержит виртуальные аналоги необратимых решающих блоков. Использование другого приложения **MATLAB** – **SimPowerSystem** в сочетании с методами квазианалогового моделирования [3] позволяет построить обратимые решающие блоки и обратимые моделирующие структуры на их основе.

Виртуальные решающие элементы системы MATLAB/Simulink

Библиотека виртуальных решающих элементов графических приложений системы **MATLAB** включает в себя чрезвычайно большое количество элементов. Часть таких элементов описывалась в [2÷7]. Для удобства рассмотрения прокомментируем свойства элементов, которые потребуются для решения поставленных в работе задач.

Необходимо отметить, что форматы задания сигналов в приложениях Simulimk и **SimPowerSystem** (SMS) отличаются друг от друга, что не позволяет соединять блоки различных приложений друг с другом без согласования. Пиктограммы содержат обозначения входных сигналов блоков Simulink в виде стрелки «>», тогда как полюса блоков приложения SimPowerSystem обозначены в виде квадратов «». Для согласования сигналов этих приложений некоторые блоки приложения **SimPowerSystem** содержат полюса, характерные для каждого из приложений в отдельности: «>» и «».

Алгебраическое ограничение (Algebraic Constraint) – обеспечивает нулевой сигнал на входе путём изменения выходной величины z таким образом, чтобы $f(z)$ равнялось нулю. Для этого необходимо иметь канал обратной связи, чтобы выходной сигнал мог изменять входной с заданным функциональным ограничением. Фактически, этот элемент является виртуальным аналогом операционного усилителя с сигналами стандарта **Simulink.**

Рассмотрим пример решения системы нелинейных алгебраических уравнений:

$$\begin{aligned} x^2 + y^2 &= 6 \\ x + y &= 2. \end{aligned} \qquad (3)$$

На рис.5 показана **Simulink** модель, в которой реализуется решение системы (3):

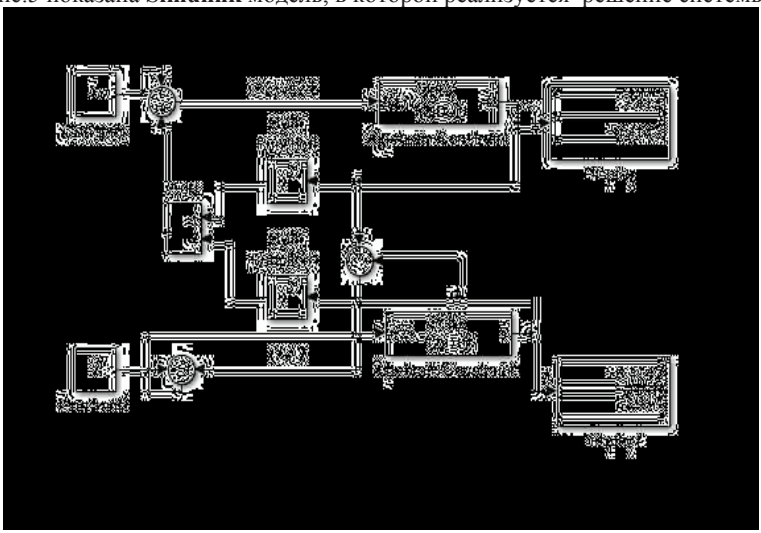


Рис. 5. Simulink модель для решения нелинейной системы (3)

Поскольку данная система имеет два решения, то начальные значения блоков Algebraic Constraint заданы в вите векторов. Пример взят из [2, стр. 174].

Аналоговая модель системы линейных алгебраических уравнений

Ограничимся линейным преобразованием с 4-мя сигналами: $a_1x_1, a_2x_2, a_3x_3, a_4, x_4 = 0$. Обобщение на большее число сигналов является тривиальной задачей. Структурная схема преобразователя в среде Simulink приведена на рис. 6.

Пример 4. Из подсхем типа рис. 6 можно построить модель системы линейных алгебраических уравнений 3 порядка, поскольку один из входов будет использован для задания правой части соответствующего уравнения. Структурная схема модели СЛАУ с 3-мя неизвестными приведена на рис.7. В ее состав входят три подсистемы рис.6, источник постоянного сигнала, мультиплексор и цифровой регистратор (дисплей).

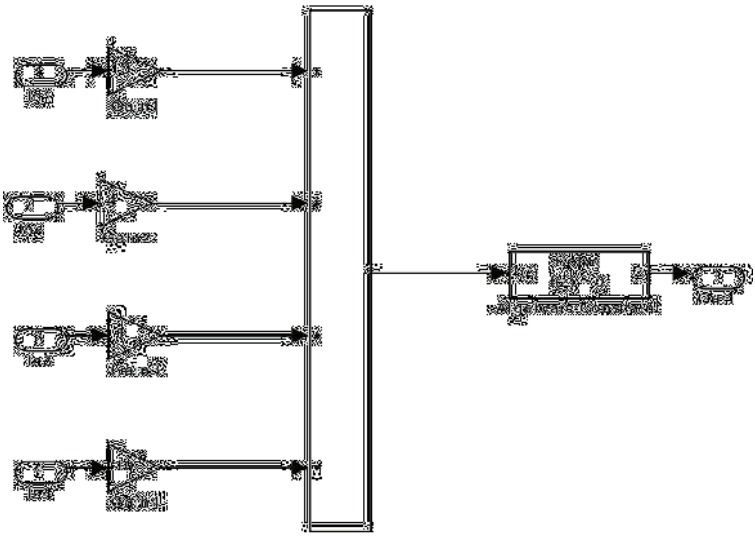


Рис. 6. Структурная схема модели линейного преобразователя в Simulink

Одноименные полюсы подсистем объединены и подключены к выходам соответствующих подсистем, формирующих значения неизвестных, объединенные четвертые полюса подключены к источнику постоянного сигнала. Описанная структурная схема позволяет определять решения системы линейных алгебраических уравнений лишь в случае, когда матрица коэффициентов СЛАУ является положительно определенной. В данном примере параметры схемы соответствовали следующей системе уравнений:

$$10x_1 + 4x_2 + x_3 = 10$$
$$4x_1 + 10x_2 + x_3 = -29$$
$$x_1 + 4x_2 + 10x_3 = -3,5.$$

На цифровом регистраторе рис. 7 показано решение системы уравнений: (x1 =2.5, x2 =-4, x3 = 1). Заметим, что в данном случае на экране осциллографа не наблюдается переходного процесса, высвечиваются три прямые линии, ординаты которых равны значениям приведенных решений.

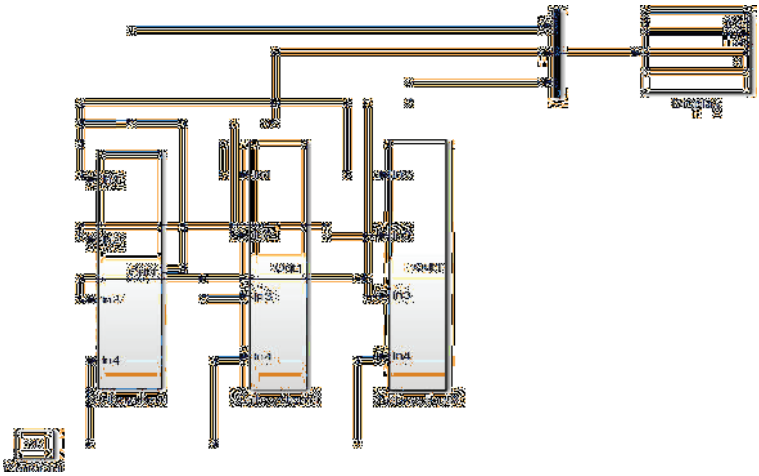


Рис. 7. Структурная схема аналоговой модели СЛАУ 3-го порядка

Структуру обратимого линейного преобразователя можно создать на основе аналога операционного усилителя и блоков приложения SimPowerSystem. Но то уже тема будущей статьи.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт фирмы Math Works. – URL: http://www.mathworks.com/. [Дата обращения: 25.04.13].
2. И.В, Черных. **SIMULINK**: среда создания инженерных приложений / Под общ. ред. к.т.н. В.Г. Потемкина. – ДИАЛОГ_МИФИ, 2003. – 496 с. :ил.
3. Васильев В.В., Симак Л.А. Рыбникова А.М. Математическое и компьютерное моделирование процессов и систем в среде **MATLAB/SIMULINK**. Учеб. пособие для студентов и аспирантов. – К.: НАН Украины. 2008. – 91 с. :ил.
4. Цисарь И.Ф. **MATLAB Simulink**. Компьютерное моделирование экономики.– М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2008.– 256 с.: ил.
5. Шевченко Ю.Д. Имитационное моделирование кризисов перепроизводства в **MATLAB SIMULINK**. Научные труды Российского государственного торгово-экономического университета: сб. науч. тр. 2012 Том II. // колл. авт.; под общ. ред. проф. С.Н. Бабурина. – М.: Издательство РГТЭУ, ЗАО «Книжный мир», 2012. – 502 с. :ил. Стр. 484-501.
6. Шевченко Ю.Д. Имитационное моделирование экономических циклов и кризисов в **MATLAB Simulink**. XI Васильевские чтения. Материалы Международной научно – практической конференции ‹‹Ценности и интересы современного общества››, часть I. – М.: Издательство РГТЭУ, октябрь 2012.– 404 с. :ил. Стр. 382 - 393.
7. Шевченко Ю.Д. Моделирование системы массового обслуживания с очередью типа D/D/1 в среде SimEvents (**MATLAB_Simulink**). Юбилейные X Васильевские чтения. Материалы Международной научно-практической конференции ‹‹Ценности и интересы современного общества››, ч. III.− М.: Изд-во РГТЭУ. 2011.– 564 с. :ил. Стр. 547-554.

© Ю.Д. Шевченко, Е.В. Чеснова, 2014 г.

УДК 338.24.01

Я.С. Юрецкая,
старший преподаватель кафедры «Аудит и контроль»
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Российская Федерация

МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В современных экономических условиях особую популярность прибретают концепция корпоративной социальной ответственности (КСО) и теория устойчивого развития (УР). Под их влиянием модель корпоративного управления (КУ) претерпевает существенные изменения. В центре системы управления социально ответственной компании, стремящейся к эффективному устойчивому развитию, находится интегрированная система заинтересованных сторон («стейкхолдеров»). Для принятия более взвешенных решений такие заинтересованные стороны нуждаются во все более подробной информации о нефинансовой эффективности деятельности компании. Желание организаций выйти на финансовые рынки заставляет их в борьбе за инвесторов и кредиторов предоставлять детальную информацию о своей деятельности, часто в виде отдельных отчетов по КСО/устойчивому развитию, либо в виде интегрированной корпоративной отчетности, раскрывающей как финансовые, так и нефинансовые результаты деятельности. Подготовка такой отчетности не просто свидетельствует о высокой гражданской ответственности современных компаний, но и способствует продвижению инноваций, получению новых знаний, что, в свою очередь, помогает развивать бизнес, увеличивать получаемую выгоду, укреплять деловую репутацию и бренд, а также влиять на рост рыночной капитализации.

Сложность заключается в том, что зачастую такая деятельность в сфере КСО и УР воспринимается обществом не более как реклама. Современное общество видит, что бизнес принимает участие в осуществлении социальной помощи, благотворительности и культурных мероприятий, однако не придает должного значения этим признакам социально ответственного поведения. Существенная часть социальной деятельности остается вообще неизвестной обществу (это, так называемая, «теневая КСО»). По результатам общественного опроса, проведенного Ассоциацией Менеджеров, из всех организаций (включая правительство и СМИ), именно компании пользуются на сегодняшний день наименьшим доверием [1]: 46% респондентов не доверяют крупным российским компаниям, а 39% – международным. Ввиду этого крайне необходимо осознание обществом и бизнесом их тесной взаимосвязи. Применение принципов КСО должно стать частью общей системы корпоративного управления (КУ), а общество должно увидеть и оценить его плоды. Согласно глобальному исследованию «Business Executives: Business and Society» [2], проведенному компанией McKinsey среди 4 238 руководителей корпораций из 116 стран, роль бизнеса в обществе сегодня выходит далеко за рамки простого выполнения корпоративных обязательств перед акционерами:

- 20% респондентов полагает, что общественность будет ожидать от бизнеса значительной вовлеченности в процесс разрешения современных проблем общества, а 59% считает, что это бремя ляжет в одинаковом объеме на бизнес и государство;

- четыре из пяти респондентов согласились с тем, что стремление принести прибыль инвесторам должно сочетаться с большим вкладом в удовлетворение общественных интересов;
- среди основных факторов, которые будут влиять (положительно или отрицательно) на стоимость акций корпораций в ближайшие пять лет, респонденты выделили: сокращение рабочих мест (41%), политическое влияние и/или участие корпораций (29%), вопросы окружающей среды, в том числе, изменения климата (28%), пенсионные пособия (28%), неприкосновенность частной жизни и защиту информации (26%).

Как показывает исследование, к взаимосвязи «общество» - «бизнес» в рамках теории КСО и УР, добавляется третье важнейшее звено – «власть». Власть сегодня действительно нуждается в содействии бизнеса в решении социально-экономических задач, что может быть реализовано с помощью подхода КСО. Хотя основные государственные требования сформулированы законодательно, например, в Налоговом, Трудовом кодексах, механизмы и нормативно-правовую базу для эффективного выполнения бизнесом ожиданий власти необходимо тщательно проработать. Только максимально возможная согласованность позиций власти, общества и бизнеса сможет создать необходимые предпосылки повсеместному распространению подхода КСО и повышению доверия к этой сфере. А большее доверие общества и власти к КСО появится только тогда, когда они получат от бизнеса разрешение следующих вопросов:

- предоставление необходимой полной и достоверной информации о деятельности бизнеса в сфере КСО;
- ведение эффективного диалога бизнеса с обществом и с властью;
- внедрение практики составления и коммуникации интегрированного отчета о деятельности компании по трем составляющим: экономическая, социальная, экологическая (так называемый «метод тройного итога»).

На сегодняшний день значительно увеличилось количество компаний по всему миру, раскрывающих нефинансовую информацию в отчетности. По результатам исследования, проведенного консалтинговой компанией Corporate Register.com, в 2011 году было зарегистрировано около 5 152 таких отчетов [3]. Лидерами по их предоставлению стали Великобритания, США, Япония, Германия, Австралия, Италия и Канада. По данным компании КПМГ Россия занимает сегодня 22 место по отчетности и 33 место по ее заверению [4]. Во многом это объясняется тем, что на современном этапе российская модель КСО и УР направлена в основном не на улучшение имиджа, финансовых и нефинансовых показателей, а в первую очередь, на улучшение взаимоотношений с государством и обществом. Главной особенностью российской модели КСО и едва ли не основной отличительной ее чертой по сравнению с западными аналогами является значительная роль государства как двигателя КСО, что можно объяснить наличием элементов командной системы, унаследованных с советских времен. Анализ европейской модели КСО показывает, что основными движущими силами развития КСО в Европе являются, в первую очередь, сами корпорации, затем некоммерческие организации (НКО) и гражданское общество в целом, а только потом следует государство. В росийской модели КСО все наоборот. Как известно, в Европе активно действуют такие НКО, как: «Гринпис», «Бизнес в сообществе» и т.д. Они являются одной из основных движущих сил развития КСО. Более того, они оказывают большое влияние на общественное мнение и являются реальным

механизмом давления на бизнес в целом. В России же НКО сравнительно немногочисленны и не обладают существенным влиянием, они скорее являются помощниками, нежели двигателями КСО.

Таким образом, сама концепция КСО и УР должна претерпевать сегодня серьезные изменения, становясь для бизнеса важнейшим инструментом стратегического планирования, эффективного управления рисками и ресурсами. При этом главная задача менеджмента – добиться эффективности корпоративного управления, что позволит компании упростить доступ к рынкам капитала, уменьшить стоимость привлечения капитала, а также минимизировать операционные и финансовые риски.

Компании со слабым КУ не имеют жестких процедур финансового контроля и политики управления рисками, а значит, в большей степени подвержены финансовому стрессу и экономическому спаду. За акции же компаний с хорошим корпоративным управлением инвесторы готовы платить премию. Это подтверждают результаты исследования, проведенного в 2007 г. компанией Ernst & Young, согласно которому 82% инвесторов готовы платить премию за акции компаний с успешной практикой управления рисками, для 69% опрошенных инвесторов прозрачность компании является наивысшим приоритетом при принятии инвестиционных решений [5]. Потому новая эффективная модель корпоративного управления является основой успеха современных компаний и способна вывести их на новый уровень развития.

Список использованной литературы:

[1] Официальный сайт Ассоциация Менеджеров [электронный ресурс] – URL: http://www.amr.ru (дата обращения: 17.02.2014).

[2] Global Investor Opinion Survey 2002: Key findings [электронный ресурс] – URL: www.mckinsey.com/governance (дата обращения: 17.02.2014).

[3] Официальный сайт компании CorporateRegister.com [электронный ресурс] – URL: http://www.corporateregister.com (дата обращения: 17.02.2014)

[4] Отчетность в области устойчивого развития – 2011 // Международное исследование компании KPMG [электронный ресурс] – URL: http://www.kpmg.com/ru/ru/alumni/k-community/pages/surveys.aspx (дата обращения: 17.02.2014).

[5] Управление рисками как один из инструментов повышения качества корпоративного управления // Материалы Ernst & Young в рамках Международной конференции «Повестка совета директоров в условиях глобального кризиса: механизмы повышения качества корпоративного управления» [электронный ресурс] – URL: http://www.amr.ru/storage/ research/Egorova.pdf (дата обращения: 17.02.2014).

© Я.С. Юрецкая, 2014

УДК 622.24

С.В. Савоськин
магистрант 1 года обучения геолого-географического факультета
Астраханский государственный университет
г. Астрахань, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ЭКВИВАЛЕНТНОЙ ЦИРКУЛЯЦИОННОЙ ПЛОТНОСТИ СКВАЖИНЫ С БОЛЬШИМ ОТХОДОМ ОТ ВЕРТИКАЛИ

ЭЦП (эквивалентная циркуляционная плотность) является одним из основных показателей, учитываемых при бурении скважин. Она представляет собой плотность на забое с учётом динамической составляющей или дополнительный «удельный вес» бурового раствора, воспринимаемый скважиной. Создаётся ЭЦП при потере давления в затрубном пространстве при циркуляции и/или колебаниями давления, создаваемыми движением труб в скважине. На ЭЦП влияют следующие факторы:

1. длина затрубного пространства или скважины;
2. кольцевые зазоры (диаметры бурильных труб/обсадных колонн);
3. свойства бурового раствора;
4. скорость потока;
5. вращение бурильной колонны;
6. противодавление в отводной системе на поверхности;
7. скорость проходки;
8. движение труб (нагнетание и разряжение, создаваемое поршневым эффектом).

Для скважин с большим отходом от вертикали ЭЦП является серьёзной проблемой, так как она намного выше, чем в средненаклонных и вертикальных скважинах. Связано это со следующими причинами: более значительным отношением глубины по стволу к глубине по вертикали; такие скважины имеют низкую прочность пород при малой вертикальной глубине; использованием бурильных труб большого диаметра; неподходящими свойствами бурового раствора. Из-за ЭЦП было потеряно большое количество скважин с большим отходом от вертикали.

ЭЦП напрямую создаёт следующие проблемы:

1. потеря циркуляции (превышение забойного давления над градиентом гидроразрыва, нефтегазоводопроявления при высоком давлении околоскважинной зоны);
2. использование слишком низкого удельного веса бурового раствора;
3. неустойчивость стенок ствола скважины (гидравлические удары, усталостные разрушения);
4. раздувание или «дыхание» ствола (при превышении ЭЦП давления трещинообразования возникают поглощения);
5. высокий уровень свабирования (может привести к выбросу);
6. повреждение коллекторов/пластов в скважинах с законченным открытым стволом.

Кроме вышеперечисленного ещё одной проблемой является то, что ЭЦП не остаётся одной и той же величиной по всей длине скважины (в отличии от вертикальной скважины). Поэтому при бурении скважин с большим отходом от вертикали необходима выработка так называемой «дорожной карты» бурильщика, в которой указываются ЭЦП чистой скважины, чтобы понимать, что такое «нормальное» значение ЭЦП. Главной особенностью такой карты является то, что рост ЭЦП не является линейным (в зависимости от глубины скважины, как при вертикальном бурении) – то есть ЭЦП в горизонтальной скважине будет расти при том, что глубина не растёт.

При заканчивании горизонтальной скважины существуют большие риски при цементировании интервала перед пластом и работ по гидроразрыву в интервале входа в пласт. Для заканчивания с цементированием, которое затем предполагает гидроразрыв, крайне важным вопросом является подъём цемента обратно до интервала над входом в пласт. Но в горизонтальных скважинах из-за большого ЭЦП могут происходить большие потери раствора на конечном забое, что приводит к большим сложностям по поднятию цемента. В этом случае качественный цементаж будет не по всей глубине и гидроразрывы около входа в пласт пойдут по «пути наименьшего сопротивления», то есть к предыдущим трещинам. Поэтому важной задачей является постоянный контроль за ЭЦП. В этих целях применяют несколько различных методов контроля к которым относится: контроль за геометрией ствола скважины, контроль за посуточным изменением реологии раствора, использование прибора PWD и другие. Так же влиять на значение ЭЦП можно при помощи использования комбинированных бурильных колонн, а также при выборе конструкции КНБК.

Ещё одним важным моментом является контроль ЭЦП при очистке скважины. Как известно, эффективно очистить скважины с большим отходом от вертикали можно только при вращении инструмента. Однако высокая скорость вращения (единственно эффективная) в стволе малого диаметра приводит к существенному росту ЭЦП. Поэтому для влияние на ЭЦП при очистке скважины должна применяться толстая труба при тонком стволе.

С.В. Савоськин, 2014

УДК 599.735.53:351.765

Б.Б. Сарсенова,
кандидат биологических наук, доцент
Западно-Казахстанский аграрно-технический университет имени Жангир хана
г.Уральск, Республика Казахстан
Б.М. Сидихов,
кандидат ветеринарных наук (РФ), старший преподаватель
Ш.Р. Бактыгереева,
магистрант

ИЗУЧЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОСТИ К ПРОБЛЕМЕ СОХРАНЕНИЯ САЙГАКА В КАЗАХСТАНЕ

Антилопа сайга (Saiga tatarica tatarica L.) – мигрирующее копытное животное. Является уникальным и ценным достоянием Республики Казахстан, так как здесь находится основная часть современного ареала и ресурсов сайгака (около 70% всей мировой популяции). На территории Казахстана встречается устюртская, уральская и бетпакдалинская популяции сайгака [1, с. 160].

За последние 10 лет численность сайгака сократилась более, чем в 15 раз, и по результатам авиаучетов сайгаков в Казахстане в 2012 году общая численность составила 137,5 тыс., в том числе уральская популяция насчитывает 21 тыс. особей [2, с. 4]. Причина снижения численности сайгака - повторяющиеся болезни инфекционной этиологии животных [3, с. 31] и браконьерство на всем протяжении ареала сайгака во все сезоны года. Стимулирует браконьерство спрос на рога сайгаков, применяющиеся в качестве лекарственного сырья в восточной медицине [4, с. 77].

В Казахстане принимаются меры по сохранению популяции сайгаков: создан природный резерват «Бокейорда» [5, с. 364], организован питомник по содержанию и разведению сайгаков в неволе [6, с. 72] и объявлен мораторий, где сайгак временно исключен из пользования на период до 2020 года [7, с. 5].

Зона обитания в различных регионах освоена человеком в разной степени. При исключительно подвижном образе жизни сайгака в обоих случаях трудно обеспечить действенную охрану его поголовья [8, с. 25].

Анализ опыта свидетельствует, что только при тесном контакте с местным населением можно рассчитывать на успех мероприятий по охране животного. Нами были предприняты попытки работы с местным населением в местах обитания сайгаков уральской популяции с целью оценки уровня знаний общественности и выявления их отношения к проблеме сохранения сайгака.

Исследование проводилось по двум направлениям: изучение социоэкономической ситуации и отношения местного населения к проблеме сохранения сайгака. Были использованы методы устного опроса и анкетирования [9, с. 4-5].

Опросы местных жителей (всего 44 респондента) проведены в местах обитания сайгаков уральской популяции в трех населенных пунктах (Теренкол, Саралжын, Ажибай) Казталовского района Западно-Казахстанской области (рис.1). В ходе

бесед с местными жителями мы попытались выяснить, как они оценивают причины сложившейся ситуации с сайгаками (снижение численности) и что они считают необходимым сделать для ее решения.

Анализ социоэкономической ситуации в регионе выявил следующее:

1. По уровню образования 40,9 % жителей имеет среднее образование. Высшее и среднеспециальное образование имеет только 52,2 % опрошенных. Источниками информации для населения являются телевидение, журналы, газеты и общение с друзьями, соседями, коллегами.

2. По уровню занятости на долю работающего населения в исследуемых поселках в среднем приходится 18.1 %, пенсионеров – 13,6 %. Доля безработных составляет в среднем 68,1 %.

3. Источником доходов респондентов является ведение домашнего хозяйства и незначительную долю составляет частный бизнес (коммерческая деятельность). Стабильным источником являются государственные зарплаты и пенсии. Есть семьи, которые заявили о том, что имеют материальные трудности и нуждаются в повышении уровня жизни.

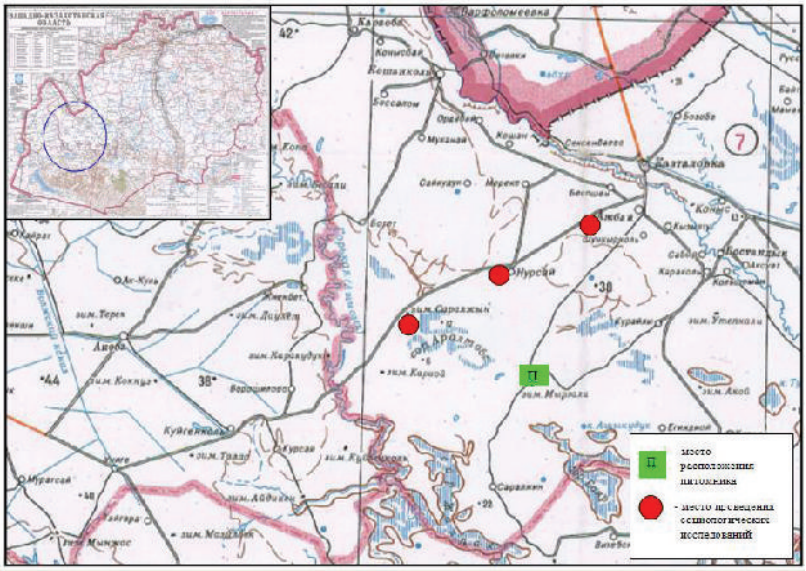


Рисунок 1. Карта-схема социологического опроса населенных пунктов

Другой, не менее важный аспект, который мы хотели выяснить в ходе обследования - это определение отношения местного населения к проблеме сохранения сайгаков.

Большинство опрошенных (55 %) отметили, что в последнее время встречаются с этими животными все реже и реже, хотя в прошлом здесь сайгаки встречались постоянно и большими группами.

При устном опросе выявлено, что в поселках имеются лица, занимающиеся браконьерством и, приблизительно, их насчитывается от 3 до 5 человек в каждом из поселков. Что же побуждает людей заниматься браконьерством? На первое место

жители ставят спрос на рога (50%) и безработицу (27,7%). Среди причин браконьерства назвали и плохую охрану (17,6 %) (рис.3).

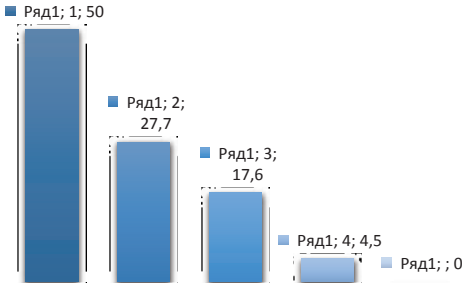


Рисунок 3. Причины браконьерства по данным анкетирования (1-высокий спрос на рога, 2-безработица, 3-слабая охрана, 4.другое).

Большинство респондентов (75 %) знает, что охота на сайгака запрещена. Среди организации, ответственных за управление и охрану природных ресурсов региона лишь 50% жителей называли инспекторов с неизвестной организацией. Остальные не знают о проводимых мерах по охране сайгаков.

Среди опрошенных 79,5 % проявили обеспокоенность проблемой снижения численности сайгаков, а 20,5 % жителей это событие оставило равнодушными.

Готовность что-либо лично сделать для сохранения сайгаков выразили 81,9 % опрошенных. В организации пропаганды и просвещения в деле охраны сайгаков готовы помочь 38,6% респондентов. Помощь в осуществлении подкормки сайгака в естественной среде обитания выразили 18,1% жителей. При возможности выращивания сайгачат дома положительно ответили 11,3 % жителей. Среди ответов были сторонники уничтожения естественных врагов хищников – волков (9%). Двое (4,5%) из опрошенных согласны помочь материально. В то же время около 18,1 % респондентов либо ничем не готовы помочь в решении проблемы, либо не знают, как это можно сделать (рис.4).

Для сохранения сайгака уральской популяции 52,3% респондентов предложило улучшить охрану сайгака и его местообитаний. Необходимым считают принятие более жестких мер против браконьерства 34% опрошенных, а также (25%) пресечь покупку и транспорт рогов. Совершенствование законодательной базы и контроль выполнения законов усилит эффективность проводимых мероприятий по мнению 22,7% жителей поселков. Обеспечение занятости населения через создание новых рабочих мест отвлечет людей от браконьерства (13,6%). При ответе на вопрос о действиях, имеющих приоритетное значение для сохранения сайгака, наиболее важными, респонденты (20,5%) считают также работу с местным населением.

В результате проведенного исследования была выявлена проблема недостаточной информированности местного населения о биологии и экологии сайгака и правовых основах охраны животного. Причинами сокращения уральской популяции сайгака местное население считает выгода, получаемая от продажи рогов, безработица в регионе, слабая охрана.

В заключение надо отметить, что по нашим данным социальных исследований местное население положительно относится к проводимым мероприятиям,

направленных на сохранение этих уникальных животных и выражают согласие принимать в них активное участие. Следовательно, необходимо организовать проведение образовательной и пропагандистской работы среди населения.

Исследования выполнены в 2013 году при финансовой поддержке Министерства образования и науки по проекту: «Биоэкологическое обоснование и организация питомника по разведению сайгаков (Saiga tatarica (L.)) для сохранения и рационального использования вида».

Список использованной литературы:

1. Фадеев В.А. Сайгак в Казахстане / В.А. Фадеев, А.А. Слудский. – Алма-Ата, 1982. – С.160.

2. Грачев Ю.А. Результаты авиаучетов сайгака в Казахстане в 2012 г.// Saiga news. – 2012. – Вып.15. – С.4.

3. Абсатиров Г.Г. Эколого-эпизоотологическое обоснование причин массовой гибели сайгаков в Западном Казахстане / Г.Г. Абсатиров, У.Б. Таубаев, К.Ж. Кушалиев, М.Г. Какишев, Ж.Т. Нуртаева, Б.Б. Сарсенова // Степи Северной Евразии: матер. VI Междунар. Симпозиума, Оренбург, 2012. – С. 364. // Степи Северной Евразии: матер. VI Междунар. Симпозиума, Оренбург, 2012. – С. 31.

4. Сарсенова Б.Б. Правовые основы и природоохранная деятельность в сохранении сайгаков в Казахстане / Б.Б. Сарсенова, Б.З. Дуйсекеев, К.Т.Кадешев, Е.К. Шатинов, Х.Ж.Кинжигареев, Х.О. Макаш, С.Б. Каласов, Б.С. Муштанов, Е.И. Кенжегалиев // Содержание и разведение сайгака (Saiga tatarica L.) в искусственных условиях: матер. Междунар. конф., Ростов н/Д, 2013. – С.77.

5. Карагойшин Ж.М. Комплексная характеристика проектируемого государственного природного резервата «Бокейорда» Западно-Казахстанской области / Ж.М. Карагойшин, К.М. Ахмеденов, Т.К. Салихов, А.Д. Асылбеков, А.К. Агажаева, С.К. Рамазанов // Степи Северной Евразии: матер. VI Междунар. Симпозиума, Оренбург, 2012. – С. 364.

6. Сарсенова Б.Б. Организация и создание питомника для сайгаков в Казахстане / Б.Б. Сарсенова, Н.Х. Сергалиев, Ж.Т. Усенов, Ш.Р. Бактыгереева // Содержание и разведение сайгака (Saiga tatarica L.) в искусственных условиях: матер. Междунар. конф., Ростов н/Д, 2013. – С.72.

7. Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 июля 2012 года «О введении запрета на пользование сайгаками, их частями и дериватами на всей территории Республики Казахстан до 2020 года, кроме использования в научных целях» // «Казахстанская правда» от 18.08.2012 г. - № 969. – С. 5.

8. Меджидов Р.А. Местное население о падении численности и возможностях сохранения сайгака в Калмыкии / Р.А. Меджидов, Ю.Б. Обгенова // Степной бюллетень. – 2005. - № 18. – С. 25.

9. Быкова Е.А. Социо-экономическое обследование ареала сайгака в Узбекистане / Е.А. Быкова, А.В. Есипов // FFI (Fauna & Flora International), 2004. – С. 4-5.

© Б.Б. Сарсенова, Б.М. Сидихов, Ш.Р. Бактыгереева, 2014

УДК 929

Д.Н. Ковалева,
К.и.н., доцент кафедры «История Отечества и культуры»
Саратовский государственный технический
университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация

ПРИСЯЖНАЯ АДВОКАТУРА РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

Николай Платонович Карабчевский вступил в ряды российской адвокатуры в декабре 1874 г. помощником присяжного поверенного к Александру Александровичу Ольхину, от него перешел к А.Л. Боровиковскому и затем к Е.И. Утину[5, С. 130]. Звание присяжного поверенного Николай Платонович получил в 1879 году.

Карабчевский принадлежал к самому авторитетному сословию петербургских присяжных поверенных. Бывая нередко в Москве и в самых отдаленных местах России в качестве защитника, он знал довольно близко состав, настроение и наличные силы российской адвокатуры [2, С. 16; 3, С. 11]: «Профессия адвоката на протяжении десятков лет держала меня «около правосудия»… в судебном прошлом есть дела и лица, которые должны быть на памяти у всех…»[1, С. 3].

Николай Платонович в своей работе «Около правосудия» посвятил пять очерков своим коллегам-адвокатам: А.Я. Пассоверу, Н.И. Холева, В.И. Жуковскому, П.А. Александрову, В.Н. Герарду. Почему были выбраны именно эти адвокаты, автор не поясняет, могу предположить, что это были наиболее близкие к Карабчевскому по разным причинам люди.

Очерк посвященный Александру Яковлевичу Пассоверу написан в честь двадцатипятилетия его адвокатской деятельности. Александр Яковлевич, прежде всего, отмечает Карабчевский, «оригинален, но оригинален с нашей русской точки зрения. Но если вдуматься, то все эти оригинальности распадутся на азбуку целесообразности, до которой странно, как не додумался каждый»[1, С. 142]. А.Я. - человек выдающийся по своему образованию, «читает только книги, достойные прочтения».

Пассовер, по мнению Николая Платоновича, представляет собой идеал борца за право, «в частном, гражданском праве он особенно великолепен и силен». В качестве сильных сторон Пассовера как адвоката Карабчевский отмечает силу логики, остроумие, сарказм, даже проблеск негодования – «оружия, одинаково ему доступные». Как следствие из этого вывод - «это противник очень опасный».

Автор подробно останавливается на манере речи А.Я. Пассовера, отмечает её особенности: « …принято думать, что в лице Пассовера, как судебного оратора, мы имеем дело с импровизатором чистой пробы…Я же совершенно убежден в том, что задолго до произнесения своей речи он всю её подробно, до мельчайших деталей не только обдумал, но и просмаковал в своей голове. Она не написана, т.е. ничто не записано словами на бумаге, но ноты, но партитура не только готовы, но и разучены наизусть.… Это тоже импровизация, но импровизация вооруженная»[1, С. 144].

Кроме особенностей подготовки к речи, Карабчевский отмечает что «речь Пассовера – это всегда настоящий боевой поход, настоящее сражение. Сам план его сражений… при ближайшем изучении может представиться даже раз навсегда установленным: очень негромкое и как бы намеренно беззвучное начало; затем энергичные, разбросанные нападки на слабые места противника; после естественного замешательства в рядах последнего, сильный сосредоточенный удар на главный пункт укрепления. Атака тем сильнее, чем энергичнее сопротивление. Финальный аккорд никогда не бывает ни торжественно-банальным, ни растерянно-отступательным.

А.Я. Пассовер из известных мне действующих «боевых» судебных ораторов всего полнее и ближе приближается к рисующемуся мне идеалу»[1, С. 145].

И все упреки к А.Я. как к адвокату и юристу в том, что он не записывает и не издает своих речей, а также не уделяет должного внимания так называемой «юридической литературе», - эти упреки Николай Платонович сводит к одному: «вся вина его в том, что А.Я. не является своим собственным стенографом»[1, С. 146-147].

Очерки, посвященные четырем другим адвокатам - это некрологи, написанные в память ушедшим из жизни знаменитым адвокатам.

21 ноября 1899 г. ушел из жизни известный присяжный поверенный Николай Иосифович Холева. Карабчевский виделся с ним за месяц до его смерти и, по его словам, «Холева был полон страшных предчувствий». Николай Иосифович сгорел быстро, как свеча, поджигаемая с обоих концов[1, С. 148].

Николай Платонович хорошо знал Н.И. Холева, т.к. в течение пяти лет тот был его помощником, и характеризовал его следующим образом: « Николай Иосифович работал нелегко, он никогда не импровизировал и вообще не обладал выдающеюся свободой речи. Успех ему давался ценою больших усилий, а жажда жить всею полнотою внешних благ вечно подстрекала и гнала его вперед без передышки. Сильными его чертами были: удивительная усидчивость, предприимчивая энергия и беззаветно добросовестное отношение к своим профессиональным обязанностям»[1, С . 149].

В удивительной работоспособности заключались и секрет успеха знаменитого адвоката, и причина его преждевременной гибели: «Как адвокат, Холева проработал много и успешно и совершенно по заслугам пользовался известностью. … В работе покойный вообще не щадил себя. Немудрено, что сил, наконец не хватило»[1, С. 150].

В адвокатуру юристы приходили разными путями: кто-то после института, кто-то после государственной или гражданской службы, а например, В.И. Жуковский и П.А. Александров, пришли в адвокатуру из прокуратуры.

Владимир Иванович Жуковский – знаменитый на всю Россию адвокат, пользовался совершенно исключительной популярностью. Свою карьеру он начал с должности прокурора, поэтому, когда он перешел в адвокатуру, это был незаменимый защитник «…в больших и сложных делах, где усилия прокуратуры надо было ослабить тонким анализом самой конструкции обвинения. <…> Характернейшей особенностью и одновременно величайшей прелестью его ораторского дарования был беспощадный сарказм». Также Владимир Иванович отличался: «…необычайной простотой речи, отсутствием каких бы то ни было ораторских приемов; …в зале суда он чувствовал себя очень свободно…». «Аудитория обыкновенно «помирала со смеху», когда в ударе бывал Владимир

Иванович, а он бывал почти всегда «в ударе».<…> В лице В.И. Жуковского присяжные поверенные лишились прекрасного и доброго товарища, а Россия – человека выдающегося по таланту, уму, энергии и трудолюбию»[1, С. 153-154].

Петр Акимович Алесандров пришел в адвокатуру, как и В.И. Жуковский, из прокуратуры и уже не молодым человеком. Ярко заявив о себе на процессе «193-х», он сделался всемирно-знаменитым на громком процессе Веры Засулич. «Одною этой речью П.А. Александров обеспечил себе бессмертие». «Мужество было характернейшим атрибутом всей его адвокатской деятельности. В числе ораторских средств Петра Акимовича были: беспощадный логический анализ, необычайный по силе сарказм. Александров буквально «сливался» в единое целое с интересами защищаемого им лица» [1, С. 156-157].

Карабчевский отмечает манеру подготовки Александрова к речи на суде: «Речей своих заранее он не писал. На узких лоскутах бумаги, а иногда даже на «манжетке» своей крахмальной сорочки он делал только кое-какие кабалистические значки и отметки, понятные лишь ему одному. Самая же «подготовка» его к речи состояла лишь в том, что, накануне, часа 2-3, он неустанно ходил из угла в угол по комнате с видом человека, совершенно поглощенного своими мыслями. Иногда он улыбался, останавливался, что-то, как бы, бормотал про себя. Умный и выразительный лоб его при этом то светлел, то затуманился. Потом он снова и снова продолжал ходить из угла в угол, пока, наконец, не произносил неожиданно: «Ну! Шабаш, будет… Спать пора!». Это значило, что «завтрашняя» речь его «готова»[1, С. 158-159].

Карабчевский восхищается манерой и силой речи Александрова: «Ни один из слышанных мною судебных ораторов, не производил на меня более сильного впечатления»[1, С. 159].

Статьи, посвященные А.Я. Пассоверу и П.А. Александрову, позволяют нам заглянуть в мир, особый для каждого адвоката, – в область подготовки к публичным выступлениям. Самого Н.П. Карабчевского сближает с этими двумя ораторами манера подготовки к речи.

Наиболее душевно, мягко, с болью в сердце написан очерк, посвященный смерти Владимира Николаевича Герарда.

В адвокатуре Герард провел 35 лет. «А, между тем, - по мнению Карабчевского, - он не был ни выдающимся оратором, ни феноменальным юристом. Однако к нему обращались в самых трудных и юридически-запутанных случаях. У него было столько ума, нравственного чутья и такта, что он умел всегда выходить с честью из самых затруднительных юридических казусов, из самых сложных жизненно-судебных конфликтов. <…> Владимир Николаевич горел всю жизнь тем живым, красивым, веселым, бодрящим, искрящимся огнем, которым горит среди ночной, морозной стужи манящий и согревающий костер. Так горел Герард, горел приветливо, маня к себе, и сгорел без остатка, как радушный костер»[1, С. 163-165].

Карабчевский отмечает, что, даже не являясь прирожденным оратором, адвокат может добиться успеха благодаря уму, такту, усердию, настойчивости и трудолюбию, как это сделали Н.И. Холева и В.Н. Герард.

Карабчевский писал о своих коллегах не только как о профессионалах с большой буквы, но и как о замечательных людях. Автор отмечает важные особенности каждого, их слабые и сильные стороны. Благодаря этим очеркам, мы узнаем об оригинальности Пассовера, его «вооруженной импровизации»; об обвинителе-защитнике В.И. Жуковском. Об Александрове известной становится такая занимательная шутка, что он не любит брать больших гонораров, чтобы не думать слишком много о деле и о клиенте. Из очерка о Н.И.

Холева мы присоединяемся к выводу автора, что «адвокатская работа и сама по себе очень жадна и ревнива, и требует всех сил человека», а большие перегрузки приводят к печальным последствиям.

Тему коллег-адвокатов Н.П. Карабчевский затронул и в своем литературно-художественном творчестве, написав автобиографический роман «Господин Арсков». В романе, под вымышленными именами, представлены многие коллеги-адвокаты. Некоторые даже обиделись на автора. Целью специального исследования может стать выяснение, кого же все-таки из современников отобразил в своем произведении автор.

Карабчевский обращал внимание не только на личности своих коллег. Его не могли оставить равнодушными и те изменения, которые происходили внутри адвокатского сословия.

Русско-японская война, по мнению Н.П. Карабчевского, явилась своеобразным водоразделом в истории адвокатуры: «Судебные политические процессы теперь уже служили трибунами для революционной пропаганды, нередко выходя за пределы объективного, хотя бы и в страстной форме, освещения надвигающейся на Россию грозы в виде насильственного государственного переворота»[2, С. 18].

Карабчевский считал (не без предвзятости) что такие адвокаты, как А.Ф. Керенский, Ф.И. Родичев, Н.Д. Соколов являлись типичными представителями «политиканов». До 1905 г. «большинство сословия если не враждебно, то во всяком случае без всякого энтузиазма оценивало и их личности, и их «революционное» усердие. Их ораторские таланты в среде, где блистали В.Д. Спасович, В.Н. Герард, П.А Потехин, П.А. Александров, А.Я. Пассовер, В.И. Жуковский, С.А Андреевский и многие другие первоклассные судебные ораторы, ценились не очень высоко. Ни сколько-нибудь благоприятных внешних данных, ни эрудиции, ни широкой образованности, ни образности мысли и выражения в их распоряжении не имелось. Как адвокаты они были и навсегда остались посредственностью»[2, С. 19; 3, С. 11]. Далее Николай Платонович так характеризует этих ораторов:

«Родичев, в качестве судебного оратора, был ниже всякой критики. Он не захватывал аудитории, он не убеждал судей, а лишь немилосердно терзал уши слушателей своим неизменно однотонным «соло на барабане».

Керенский, как судебный оратор, не выдавался ни на йоту: истерически-плаксивый тон, много запальчивости и, при всем этом, крайнее однообразие и бедность эрудиции.

Что касается Н.Д. Соколова, то его, как оратора, вообще, и судебного, в частности, с трудом можно было выносить. Докторально-самоуверенный, сухо-повелительный тон, не скрашенный проблеском талантливости, ни образностью речи, в конце концов, раздражал слушателей до полной нетерпимости»[2, С. 19]. В отношении Соколова Карабчевский был необъективен. Если бы Соколов как оратор был нетерпим, «молодая адвокатура» не считала бы его одним из своих «обязательных лидеров»[4, С. 137].

Из менее видных адвокатов представлены у Карабчевского «милейший П. Н. Переверзев, будущий министр юстиции. Он был куда симпатичнее в качестве судебного оратора. У него бывал и искренний пафос и задушевность речи. Будущий министр юстиции С. А. Зарудный был бы недурным оратором, если бы в голове его мысли и аргументы строились правильными рядами, а не в шахматном порядке.

Но сила всех этих ораторов, несомненно, все же в чем-то таилась, раз они овладевали, при том или ином случае, вниманием и даже энтузиазмом толпы на революционных митингах и собраниях[2, С. 20].

Карабчевский считал, что сила эта заключалась «не столько в них, сколько в той наэлектризованной атмосфере, которая, выдвинув их самих, не задумываясь, затем их же повергла в прах перед лицом более их энергичных и, несомненно, более талантливых Ленина и Троцкого, у которых к тому же оказалась и, пришедшаяся так по вкусу русскому «бессмысленному бунту», распоясанная совесть»[2, С. 20].

Список использованной литературы:

1. Карабчевский Н.П. Около правосудия. 2-ое изд. С.-П., 1908.
2. Карабчевский Н.П. Что глаза мои видели. Берлин, 1921. Ч. 2.
3. Карачевцев С.В. Жизнь и суд. Рига, 1929.
4. Троицкий Н.А. Адвокатура в России и политические процессы 1866 – 1904 гг. Тула, 2000.
5. Троицкий Н.А. Корифеи российской адвокатуры. М., 2006.

©Д.Н.Ковалева, 2014

УДК 929

Д.Н. Ковалева,
К.и.н., доцент кафедры «История Отечества и культуры»
Саратовский государственный технический
университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация

ИСТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СОСЛОВИЯ ПРИСЯЖНЫХ ПОВЕРЕННЫХ В РОССИИ (Н.П. КАРАБЧЕВСКИЙ)

Российская адвокатура была учреждена в результате судебной реформы 1864 г. Судебные уставы вступили в действие 17 апреля 1866 г., именно этот день считается фактически днем рождения адвокатуры в России. На Западе в это время адвокатура уже имела многовековую историю. Однако, профессиональный уровень адвокатуры в России первого же её десятилетия был едва ли значительно ниже, чем на Западе. Еще до Судебной реформы 1864 г., когда она только готовилась, а в особенности сразу после нее русская интеллигенция необычайно заинтересовалась вопросами права, столь мало значимого в дореформенной России и потому вдвойне ценимого теперь. Люди, избравшие своей профессией адвокатуру, увлеченно штудировали цивилистику (гражданское право) и криминалистику, включая иностранные законодательства. Мало того, в адвокатуру первого призыва шли квалифицированные юристы – и теоретики, и практики. Так, В.Н. Герард, прежде чем стать адвокатом, был членом Петербургского окружного суда, А.А. Герке – товарищем председателя Херсонской судебной палаты, Д.В. Стасов, В.М. Пржевальский и В.В. Самарский-Быховец – обер-секретарями различных департаментов Сената, А.Я. Пассовер – магистром государственного, а В.Д. Спасович – доктором уголовного права [7, С. 50]. В первые же полтора десятилетия после Судебной реформы 1864 г. перешли в сословие адвокатов товарищ обер-прокурора уголовного кассационного департамента Сената П.А. Александров, товарищ председателя Петербуржского окружного суда кн. В.А. Кейкуатов, товарищи прокурора того же суда С.А. Андреевский, В.И. Жуковский, А.И. Урусов,

А.Л. Боровиковский, А.А. Герке, прокурор Московского окружного суда М.Ф. Громницкий, товарищ прокурора Владимирского окружного суда А.Я. Пассовер[7, С. 57-58].

Адвокатура в России просуществовала до 1917 года и была упразднена декретом большевиков, но даже за это короткое время российские адвокаты сумели громко заявить о себе, стать широко известными не только на Родине, но и в мире. В адвокатуру каждый присяжный поверенный приходил различными путями. И выбор каждого человека интересен по своему, интересны его мысли и переживания, его сомнения. Безусловно, интересно рассмотреть как пришел в сословие присяжных поверенных один из самых известных его представителей – Николай Платонович Карабчевский. Впервые он заявил о себе еще в 1877 г. на процессе «193-х», в 80-е годы был уже знаменит, в начале XX в. Карабчевский стал одним из самых влиятельных адвокатов в России, а последние 10 лет существования присяжной адвокатуры был самым авторитетным и популярным адвокатом России.

В 1869 году, после окончания гимназии, Николай Платонович Карабчевский вопреки семейной традиции («весь род Карабчевских служил в военной службе, преимущественно в кавалерии» [3, С. 5]) поступает в Петербургский университет на…естественный факультет. Весьма далекий выбор от адвокатуры. Но кому из молодых людей не свойственны поиски и сомнения относительно своей будущей профессии?! «На первом курсе естественного факультета я затеял переходить в медицинскую академию. С знакомым медиком я затесался в анатомический театр, чтобы предварительно убедиться, могу ли я присутствовать при вскрытии трупов. Первые же голые ноги покойника <…>заставили меня убежать. Тогда же я порешил, что мне ни за что не быть медиком»[4, С. 18].

Будучи по характеру любознательным и активным, Карабчевский ходил на лекции к профессорам разных факультетов, причем наибольшее впечатление произвели на него именно юристы – П.Г. Редкин, Н.С. Таганцев, А.А. Грановский, И.Е. Андреевский. Поэтому «разочаровавшись» в медицине, Николай Платонович со второго курса переходит на юридический факультет университета[8, С. 129]. Очевидно по молодости лет, некоторые предметы явно не нравились будущему адвокату: « <…> жуткое Римское право. Слушаешь, слушаешь такая скука, <…>»[1, Оп. 1. Д. 1. Л. 6.], «Месяц с лишним я делал над собой невероятные усилия, решая заставить себя зубрить Энциклопедию и Римское право <…> этот месяц был для меня хуже пытки». А время можно было провести куда интереснее: «Сколько всего я пропустил чтобы получить на экзамене пятерки?»[1, Оп.1. Д. 1. Л. 9.]. Но это не помешало Николаю Платоновичу блестяще окончить университет [6, С. 6]. Позже, став известным адвокатом, Карабчевский так сформулировал адвокатское кредо: «Адвокат должен быть всесторонне развитым и образованным человеком, потому что он не вправе отступать ни перед психологическим, ни перед бытовым, ни перед политическим или историческим освещением дела»[9, С. 116].

После окончания университета в 1874 г., Карабчевский не спешил принимать решение относительно своей дальнейшее судьбы: « <…>сладкое сознание, что ничего еще не решено, что выбор еще не сделан и что можно повернуть еще в сторону»[4, С. 1]. Карабчевский мог пойти на государственную службу, выбрать судебную карьеру или стать адвокатом.

Государственная служба оказалась для Николая Платоновича закрыта, т.к. для этого необходимо было «иметь удостоверение от университета о своей неподсудности университетскому суду и вообще о своей благонадежности». Такое

удостоверения Карабчевский получить не мог, т.к. «еще на первом курсе за участие в «студенческих беспорядках» был судим университетским судом, под председательством И.Е. Андреевского, и отбыл трехнедельный арест в самом здании университета»[4, С. 1-2]. Как юрист, Карабчевский мог выбрать судебную карьеру.

Было одно событие личного свойства, которое отвратило Карабчевского «от мысли о судебной карьере». Событие это действительно печальное и трагичное: в студенческие годы Николай Платонович сильно влюбился, «любовь была тяжелая, надрывная». Закончилась тем, что Карабчевский убил свою возлюбленную. Был суд, была экспертиза по результатам которой было признано, что молодой человек действовал в состоянии невменяемости [10, С. 150].

«На адвокатуру во время своего студенчества я глядел свысока, - вспоминал Николай Платонович, - я считал ее мало подходящей для моей натуры, более склонной, как мне казалось тогда, к мечтательному созерцанию жизни, нежели к энергичной практической деятельности»[4, С. 3]. Карьера адвоката в России казалась «слишком бедною красками и общественным значением». Карабчевский откровенно пишет, что его «пленял заманчивый, притягательный образ «плэдирующего» французского адвоката и совершенно отталкивал старозаветный исторический облик российского «ходатая» и «стряпчего»[4, С. 8]. В обществе в целом, до конца 70-х г. XIX в., господствовал достаточно негативный взгляд на адвокатуру. Суждение об адвокатах исключительно как о рыцарях наживы было в 70-е годы обиходным. Мнение общества подкреплялось авторитетом национальной литературы в лице таких её классиков, как Л.Н. Толстой, Ф.М. Достоевский (адвокат – это «обреченный на бессовестность человек», образ адвоката Фетюковича из «Братьев Карамазовых»), Н.А. Некрасов, М.Е. Салтыков-Щедрин (Балалайкин из «Современной идиллии»…), А.Ф. Писемский (адвокат Куницын в драме «Ваал»), позднее А.П. Чехов, и таких острословов, как Д.Д. Минаев и В.П. Буренин[7, С. 187-191].

Итак, профессия юриста, в разных видах, не привлекала молодого Карабчевского и он решил связать свою судьбу с … литературной деятельностью. Николай Платонович отнес пятиактовую драму «Жертва брака» в редакцию «Отечественных записок». «Больше месяца, стыдясь и волнуясь, я каждый понедельник вползал как-то боком, словно крадучись, в редакцию «высокоуважаемого журнала» - за ответом. Иногда от «самого» Некрасова или же от «самого» Салтыкова я выслушивал <…> что рукопись еще не прочитана, и надо прийти еще через две недели. Кончилось тем, что, наконец, мне «её» вернули». Безусловным достоинством человека является способность трезво взглянуть на себя, как бы со стороны. Николай Платонович «тут же порешил, раз навсегда поставить крест на своих художественно-литературных затеях. Карьера писателя захлопывалась, очевидно, для меня навсегда. Или на страницах высокоуважаемого журнала, или нигде!»[4, С. 3-4]. Но Н.П. Карабчевский, выбрав в итоге профессию адвоката, не оставил навсегда своего увлечения литературой, в его художественное наследие входят: повести («Приподнятая завеса» и «Гастроль»), рассказы («Откровенная исповедь», «Куда спешила старуха»), пьесы («Три реферата или сон Стафбера», «Пир у Вильгельма»), поэмы («Три сына», «Из корана»), роман «Господин Арсков», стихи. Кроме литературной деятельности, Н.П. Карабчевский вел очень активную и публицистическую деятельность: он был в числе учредителей авторитетного еженедельника «Право» (1898-1918), а с 1902 по 1905 гг. вместе с Л.Д. Ляховецким

издавал еженедельник «Юрист». Литературная деятельность Н.П. Карабчевского шла рука об руку с его адвокатской деятельностью[5, С. 1060]. Отношение современников к литературному таланту Карабчевского было различным, большинство все же признавало его. Вот две диаметрально противоположные точки зрения: академик-лингвист В.В. Виноградов признал в нем «писателя с несомненным литературным талантом»[8, С. 131], а вот его ученик Б.С. Утевский считал, что Карабчевский «писал посредственные стихи и рассказы»[10, С. 148].

Кроме влечения к литературной деятельности Н.П. Карабчевский испытывал «еще от детских лет большую слабость к театру». «Случайно наняв меблированную комнату с большим старинным трюмо, в котором отражалась вся моя фигура, я иногда упражнялся перед ним в декламации из «Горя от ума», или из «Гамлета» и находил, что иные места выходили у меня не дурно; но все же серьезной решимости «поступить» в актеры у меня не возникало никогда. Где-то в глубине души во мне жило сознание, что это все-таки «не то» и что, если поскрести хорошенько, то на поверку окажется только «поза» и «ломанье»[4, С. 8-9]. В будущем, став адвокатом, Карабчевский участвовал в любительских спектаклях вместе с К.А. Варламовым и А.И. Южиным[2, С. 114].

После неудачи на литературном поприще Карабчевский тем не менее не торопился с поиском работы: «что-то неизъяснимо сладостное ощущалось в сознании, что спешить собственно некуда, и что «жизнь для жизни нам дана». «Но особенно отрезвила одна случайная встреча» с университетским товарищем, который «студентом жил большим бедняком, а сейчас был хорошо одет, «имел вид сытый и довольный». Как выяснилось из разговора, он устроился у родственника-нотариуса и неплохо зарабатывает. На его расспросы ответить было нечего и от этого «почему-то стало неловко»[2, С. 6-7].

Поразмыслив, Николай Платонович приходит к выводу «что не остается ничего, кроме адвокатуры»[2, С. 8]. Присяжными поверенными, в соответствии с Судебным уставом 1864 г., могли стать лица имеющие, во-первых, высшее юридическое образование, во-вторых, не менее чем пятилетний срок службы по судебному ведомству. Молодые юристы становились помощниками присяжных поверенных, а через пять лет получали звание присяжных поверенных[7, С. 33]. До решения стать адвокатом, Карабчевский не был в суде, о громких процессах и известных адвокатах Николай Платонович знал из газет. Обратиться к кому-нибудь «из этих святил без предварительного знакомства и рекомендации» он не решился, после неудачи в редакции Карабчевский «боялся получить отказ и от адвокатов»[4, С. 9]. В календаре с адресами всех столичных адвокатов Николай Платонович обнаружил знакомую фамилию присяжного поверенного, с которым встречался в студенческие годы. Это был Александр Александрович Ольхин (юрист, адвокат, поэт – автор знаменитой «Дубинушки»). Он без проблем согласился взять Карабчевского к себе в помощники, предупредив, правда, сразу: «На дела от меня не рассчитывайте… Помышляйте сами, коли есть охота!»[4, С. 15].

Для зачисления в число помощников присяжных поверенных необходимо было переслать по почте в Совет присяжных поверенных следующие документы: прошение на имя Совета, с согласием будущего руководителя, автобиографию, и «сослаться на лиц, которые бы могли удостоверить нравственную благонадежность кандидата»[4, С. 16]. Кандидатов на должность присяжного поверенного приглашали в Комиссию помощников присяжных поверенных «для личных объяснений по вопросу о зачислении».

«В деле принятия в помощники Комиссия собственно и есть главная и настоящая инстанция, а санкция Совета является лишь попутноу бюрократическою подробностью»[4, С. 23]. Через несколько дней Карабчевский уже держал в руках «свидетельство» о зачислении. В этот же день, благодаря однокурснику, у Николая Платоновича появилось и первое дело: «Дело о крестьянине Тверской губернии, Кашинского уезда, Симоновской волости, деревни Клещи, Семене Гаврилове, обвиняемом в краже со взломом»[4, С. 34]. Б.С. Утевский, помощник Н.П. Карабчевского в 1910-1917 гг., ошибочно указывает что первого подзащитного Николая Платоновича обвиняли в убийстве[10, С. 149].

Дело, выпавшее Карабчевскому для первой защиты, по существу было очень не сложно. Но именно первое дело, «первый клиент делает нас адвокатами»[4, С. 56]. Первая защита… То же, что первый дебют артиста на сцене. Разница только в том, что на сцене вор или убийца после спектакля смывает грим, переодевается и идет к себе домой. Подсудимый же, если он осужден, возвратиться в тюремную камеру… И в эту ночь не спит не только он, но и его молодой защитник. Не спит потому, что не спокойна его совесть. Может быть, из-за него, из-за его неопытности или бездарности, невиновного человека отправят на годы в тюрьму или на каторгу[10, С. 74]. Первый блин для Н.П. Карабчевского не оказался комом, его подзащитный был оправдан.

Первая защита много значит и в плане выработки профессиональных навыков. Николай Платонович долго готовился к первому судебному выступлению, испытывая множество сомнений, «к патрону идти за советом и указаниями мне хотелось». «Затаенная гордость подсказала мне, что научить плавать можно только бросившись в воду». «До последнего дня я так и не набросал на бумаге моей речи <…> Я чувствовал, что я не владею моей будущею речью, и что, наоборот она владеет мною безраздельно. <…> И после, на протяжении всей моей адвокатской карьеры, я никогда не был в состоянии заранее написать целиком всей моей речи. Повторить написанное заранее мне было всегда неловко, как-то совестно, а главное, - неинтересно. Только в атмосфере горячей работы мысли и воображения во время самого произнесения речи я находил удовлетворение своему ораторскому инстинкту. Бывают более счастливы ораторы, которые, произнеся с жаром и увлечением свою речь, могут тотчас извлечь её из бокового кармана своего же собственного фрака, со всеми запятыми и даже знаками восклицания; но к типу пишущих ораторов я никогда не принадлежал»[4, С. 43-44].

После первого удачно завершенного дела «вырисовывается уже и второе… Вырисовывается в туманных очертаниях и первый гонорар»[4, С. 56]. После этого у Карабчевского больше не возникает вопроса о своем призвании. «Карабчевский больше никогда не уходил из рядов адвокатуры. Когда Спасович писал свои критические статьи, Арсеньев «общественную хронику» в «Вестнике Европы», Андреевский свои стихи или «Критические заметки», то все они переставали быть адвокатами и делались критиками, публицистами, поэтами. Карабчевский тоже писал: роман «Господин Арсков», но о столичных адвокатах. Он издавал журнал, но это был «Юрист», посвященный суду и адвокатуре»[6, С. 9]. В марте 1917 г. Николай Платонович отказался даже от кресла сенатора уголовного кассационного департамента, которое предложил ему бывший тогда министром юстиции А.Ф. Керенский «Нет, Александр Федорович, разрешите мне остаться тем, кто я есть, - адвокатом»[10, С. 102-103].

Список использованной источников и литературы:

1. ГАРФ. Ф. 827 (Н.П. Карабчевский). Оп. 1. Д. 1. Л. 6.
2. Гнедич П.П. Книга жизни. Л., 1929.
3. Карабчевский Н. П. Что глаза мои видели. Берлин, 1921. Ч. 1.
4. Карабчевский Н.П. Около правосудия. 2-е изд. С.-П., 1908.
5. Н.П. Карабчевский // Нива. 1904. № 52.
6. Карачевцев С.В. Жизнь и суд. Рига, 1929.
7. Троицкий Н.А. Адвокатура в России и политические процессы. 1866-1904 гг. Тула, 2000.
8. Троицкий Н.П. Корифеи российской адвокатуры. М., 2006.
9. Смолярчук В.И. Н.П. Карабчевский – русский судебный оратор и писатель // Советское государство и право. 1983. № 8.
10. Утевский Б.С. Воспоминания юриста. М., 1989.

©Д.Н.Ковалева, 2014

УДК 930

M.B. Nekrasova,
professor of department of humanities and social sciences
All-Russian academy of foreign trade
Moscow, Russian Federation

PROGRAM OF RUSSIAN LIBERALS ON JEWISH PROBLEM: LATE 19th - EARLY 20th CENTURY

It was Russian philosopher V. Solovyov who wrote that dominating idea of our time is the ethnic idea [3, p. 218]. Russian liberalism was characterized by aspiration to remove any obstacles for personal freedom [1, p. 3] and to encourage "merging" of Russian estates on condition that traditional legal and social partitions should be eliminated and all nationalities should be united into single nation based upon Russian citizenship. Naturally enough that liberals couldn't but pay great attention to such a burning problem as "Jewish problem". The Jews who were mostly restricted by Russian laws that treated them sometimes like religious confession, sometimes like nationality, became a subject of public discussion for a long historical period.

Russian liberal movement since mid-19th century was practically inseparable from the slogan of emancipation of Jews and struggle against anti-Semitism to such extent that most polar opinions appeared concerning the role of Jews in creating and developing of liberal organizations as well as their influence upon the character and course of revolutionary process in Russia in general. Starting from B. Chicherin's liberal declaration in "Voices from Russia" that claimed for mitigating legal discrimination of Jews – "because freedom of conscience is a right any citizen of Russian empire must dispose" [6, p. 114] – the question of the future of Judaism in Russia permanently attracted attention of liberal movement.

Up to early 20th century symbolical connection between liberalism and Jewry became so strong that caused attacks of the right-wing leaders against "Jews-constitutional democrats". This fact didn't exclude however some inclination of liberal movement to judeophobia that sometimes became apparent. Reasons for it laid in the very phenomenon

of Russian culture that was inseparable from notion of Russia as a multiethnic empire where conceptually formed demonstratively-racist dogmas, purposes and stereotypes never existed – but the phenomenon kept its traditionally confessional appearance and only gradually became secularized.

As public struggle developed in Russia in early 20th century, judeophobia became more and more peculiar to conservative opponents of the liberal camp. Appearing and growth of anti-Semitic movement in Europe, with its anti-liberal orientation, as well as authoritarian approach of Russian Zarism towards the institutions of human rights and equality for Jews (expressed in their deprivation of principal human rights – freedom of religion and movement) made the judeophobia even more odious for Russian liberal movement.

In that time serious ideological collisions in this sphere acquired character of a principle and became more apparent because they concerned most delicate, ethnic-confessional problem as it was treated by different public camps. Controversies on the future of Judaism in Russia began as secondary ones but finally grew into a big problem that concerned the solution of "ethnic problem" in general.

Political and economic fundamentals that were characteristic for liberal political currents of Western Europe lacked in Russian reality of late 19th - early 20th century. This fact explained the peculiarities of Russian liberalism to considerable extent. Weakness, unreasonable character of practical decisions of liberal parties' leaders confirmed the alienation of their ideals from real soil. And perhaps it was manifested most distinctly in the approach of liberals towards ethnic problems.

Views of liberals, who stood for abolition of legal restrictions for Jews, were contrary to negativism that existed in Russian society towards the Jews as bearers of bourgeois, mercantilist spirit. Such notion rooted in the epoch of intensive modernization of Russian empire (1860s) when proper mass society, with ethnic forms of self-consciousness inherent to it, began to shape. In this period an image of Jew appeared and was fixed in the public consciousness that hadn't yet become free of patriarchal character — image of merchant and businessman who is independent on community norms and ties, who has no class attachments and restrictions. Urban employments, and commerce in particular, that were the prerogative of Jews and had gaining of profit as their aim, remained dubious from the point of view of dominating ethics. A merchant himself, and a businessman in general, — and especially Jewish merchant and Jewish businessman — still were treated like outcasts. Economic thought of Russia, similar to that of medieval Europe, hardly began to exceed the limits of natural economy. Russian state power, like that of most European states before, accepted the Jews in so far as Russian economy hadn't yet advanced its middle class that could replace the Jews.

Also one of the factors of growth of anti-Semitism was the fact that, under conditions of limited penetration of foreign capital into Russia, only Jewish bourgeoisie could seriously compete with the forming Russian commercial and industrial class. This caused aspiration to protect oneself with any measures and means from Jewish banker, merchant and manufacturer and served as a justification of restrictive legislation. Besides, since late 19th - early 20th century accusations of Jews of striving for subversion of existing state order, participation in creation of theory and practice of socialism, became a strong argument in favor of anti-Semitism as well. At the dawn of 20th century Russian authorities recollected suddenly that their policy caused "extreme overcrowding of Jewish population in towns of the Pale of Settlement" and was creating "class of resentful Jewish proletariat" that joined in revolutionary movement.

With transfer of the problem to a new level liberal opposition announced itself. At the same time contradictions within the opposition mostly came to light in the approach towards Jewish problem. In this period it became mostly expressed in socio-political discussion of problem of "percent norms". These norms restricted admittance of Jews to higher and secondary school. The norms were introduced in 1887, in times of political reaction; ideologists of autocracy substantiated them by necessity of preventing undesirable growth of "intellectual proletariat" that was inclined to anti-governmental way of thinking and acting. Under these conditions the right wing of liberal opposition didn't want a complete abolition of restrictive laws and transferred centre of gravity of political struggle to emancipation (attraction of Jews to the service of Russian State system) and assimilation with Russian culture in view of value of Jews for economic growth of Russia and economic conquest of Near East. Position of right liberals on the Jewish problem pushed away the Jewish bourgeoisie that rendered considerable material aid to "Cadets" (constitutional democrats), from liberal opposition. Besides, Jews were elected to Central Committee and party organizations of the Cadets in capital cities and cooperated in their party press organs.

Taking this factor into consideration, left liberals stood for more democratic solution of Jewish problem; in everyday tactics, however, they kept to defensive position. As a result, percentage restrictions not only acquired legislative character, but also began to expand to the system of private education. And moreover, decisions of the meeting of Cadet group in State Duma with representatives of party committees (October 1908) dictated "extreme caution" in statement of questions, and their program was never presented either in the 3rd or the 4th Duma. In the cause of trial over M. Beylis (1913) who was accused of ritual murder, Cadets didn't come out with initiative of Duma inquiry "in view of difficulty of its juridical substantiation". Inconsistent position of liberals on the Jewish problem obviously demonstrates the fact that their program purposes didn't always coincide with their real political actions [4, p. 57-59].

World War I amended ideology and tactics of Russian liberalism. Member of group of Progressive Russian Nationalists in the State Duma V. Shulgin admitted the obvious necessity of statement of question of abolishing restrictive legislation for reasons that "Russian authority is unable to fight against Germans and Jews simultaneously". Still he justified the cautious formulation of Cadets ("starting the way of gradual abolition of restrictions") by the fear of public opinion and incapability of the government to assume responsibility for implementation of "equal rights" in this issue [5, p. 53, 60-62].

Liberal opposition stood up for the idea of step-by-step ethnic merging and was unanimous in feeling of particular mission of Russia towards the incorporated nationalities. In this sense the liberals can't be of course reproached with neglect of idea of the powerful state. But ideas of reformism that their program and tactics on ethnic problem included, actually affected working out of constructive state policy in this sphere in no way. Lack of real measures for arrangement of common life of nations of Russian empire finally led to implementation of not reformist but revolutionary line of the problem solution. The line of the parties of revolutionary-democratic camp has overcome, with its radical program on ethnic problem in combination with offensive tactics that took the state of ethnic problems in Russian society of that time into account [2, p. 67].

References:

1. Leontovich V.V. Istoria liberalizma v Rossii. 1762-1914. (History of liberalism in Russia. 1762-1914). Moscow, 1995.

2. Meyer M.M. Natsionalny vopros v reformatsionnoi i revolutsionnoi kontseptsiyakh Rossiyskogo gosudarstva I chetverti XIX veka (Ethnic problem in the reformist and revolutionary concepts of Russian state in 1st quarter of 19th century) // Iz istorii reformatorstva v Rossii. Filosofsko-istoricheskiye ocherki (On the history of reforms in Russia. Philosophic-historical essays). Moscow, 1991.

3. Russkaya ideya i yevrei: Rokovoi spor. Khristianstvo. Antisemitism. Natsionalism. (Russian idea and Jews: Fatal controversy. Christianity. Anti-Semitism. Nationalism). Moscow, 1994.

4. Shelokhayev V.V. Natsionalny vopros v Possii: liberalny variant resheniya (Ethnic problem in Russia: liberal variant of solution) // Kentavr. Moscow, 1993. No 2.

5. Shulgin V.V. “Chto nam v nikh ne nravitsya...” (“What we don't like in them...”). St. Petersburg, 1992.

6. Sovremennye zadachi russkoi zhizni (Actual tasks of Russian life) // Golosa iz Rossii (Voices from Russia). Part IV. Reprint. Moscow, 1974.

© M.B. Nekrasova, 2014

УДК 433

А.Ф. Шакуров,
студент 1 курса факультета социотехнических систем
Казанский национальный исследовательский технологический университет
г. Казань, Российская федерация

ВОЛЖСКАЯ БУЛГАРИЯ. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С РУСЬЮ

Исследование Волжской Булгарии ведется уже несколько столетий. Определенную трудность в изучении взаимоотношений Волжской Булгарии и Руси вызывает отсутствие собственно булгарских документов, поэтому основными источниками информации являются арабские рукописи и редкие упоминания в русских летописях. Можно предположить, что изначально интерес к Булгарии был связан с вопросом влияния соседних государств и этнических групп на становление русской государственности и культуры. Однако потом интерес перерос к вопросу взаимодействия двух народов. Стоит отметить, что русские и татарские историки порой по-разному характеризуют одни и те же события, исходя из различных соображений, поэтому тема взаимоотношения двух народов особенно актуальна. В данной работе делается попытка в общих чертах рассмотреть взаимоотношения двух государств с нескольких аспектов.

Волжская Булгария – государство Восточной Европы, основанное булгарскими племенами в IX–X вв. и оставившее глубокий след в истории Среднего Поволжья и его народов. Булгарские племена появились на европейской территории в IV в. во время Великого переселения народов как часть гуннского племенного союза. После отделения от гуннов булгары попадают в зависимость от Западно-Тюркского Каганата. В 630-х гг. происходит ослабление каганата, и на его территории образуется Великая Болгария, достигшая наибольшего расцвета в период правления хана Кубрата. После смерти хана держава распадается. Второй сын Кубрата – Котраг с частью булгар направляется в Среднее Поволжье. Булгары переселялись в Поволжье несколькими волнами, постепенно наращивая свое присутствие в

Среднем Поволжье. Приблизительно в конце IX – начале X вв. образуется Волжская Булгария. Примерно в то же время возникает Древняя Русь.

Исторически сложилось, что Волжская Булгария возникла на весьма выгодной торгово-политической территории. Через земли булгар проходил Волжский торговый путь, который был одной из основных торговых артерий средневекового мира. Волжская Булгария играла роль торгового посредника, транзитного государства и имела с этого немалую выгоду.

Военные столкновения между Волжской Булгарией и Русью шли в основном по нескольким причинам: борьба за территории, борьба за включение различных племен в свою сферу влияния. Так в 985 г. Владимир разгромил булгарские войска, после чего был заключен мир. Поводом для конфликта были вятичи, упорно не желавшие подчиняться Киеву [1]. Очевидно, влияние на них оказывали булгары, но после похода Владимира 985-го г. вятичский сепаратизм был подавлен. Существует гипотеза, согласно которой булгары и вятичи заключили между собой династический союз [2].

В 1088 г. булгары захватили Муром. В «Повести временных лет», благодаря которой мы знаем об этом событии, можно найти всего лишь одно предложение, посвященное оному происшествию: *«В се же лето взяша Болгаре Муром»*. Однако В.Н. Татищев дает весьма больший объем информации: *«В те же времена были на Волге и Оке разбои и многих болгар торгующих пограбили и побили. Болгары же присылали ко князю Олегу и брату его Ярославу просить на разбойников, но не получа управы, пришед с войски, Муром взяли и пограбили, а села пожгли»*. Можно предположить, что основанием для этих событий, очевидно, послужила надвигающаяся и усиливающаяся феодальная раздробленность, когда Русские княжества начали обособляться и проводить независимую друг от друга политику. Так один князь не мог повлиять на процессы, происходящие в соседнем княжестве. Но также существует версия, что захват Мурома – это попытка отбить территории, на которых проживали народы, ранее входившие в сферу влияния булгар. Тесные контакты булгар и финно-угорского племени мурома археологически доказаны [1].

Боевые действия следующего столетия начались с осады и взятия булгарами Суздаля в 1107 г. Противостояние нового столетия связано с возникновением Владимиро-Суздальского княжества, которое стало активно укреплять свое влияние в Поволжье. Важным направлением политики княжества являлась колонизация Поволжских земель и захват контроля над торговлей по Волге, что не могло устраивать булгар. Булгария и Владимиро-Суздальское княжество становятся серьезными конкурентами.

В 1120 г. основатель Москвы Юрий Долгорукий организовал поход на булгар. В 1164 г. большое войско под предводительством Андрея Боголюбского, при котором натиск на Восток значительно усилился, сожгло булгарский город Бряхимов. Зимой 1172 г. состоялось повторное вторжение в Волжскую Булгарию, но булгары быстро оправились от неожиданного нападения и собрали войско, а русские поспешно покинули территорию страны. После смерти Андрея Боголюбского новый князь Всеволод Большое Гнездо в 1183 г. организовал серьезный военный поход на Булгарию, в котором приняли участие многие русские княжества. Очевидно, что русский князь вознамерился покончить со своим давним противником. Но поход не возымел успеха, и после двухнедельных боев под стенами Биляра был заключен мир.

Таким образом, военно-политические отношения между Булгарией и Русью можно назвать «обычными», если даже не «каноническими»: войны за территории,

сферы влияния, защита своих экономических интересов. Да, были жестокие военные сражения, да, был увод проигравшего противника в рабство, однако эти события не являются чем-то экстраординарным для государств того времени.

Торговая деятельность булгар в достаточной мере освещена в арабских географических работах IX–XIII вв., что не удивительно, учитывая обширные международные связи страны. Источником этих связей можно считать несколько факторов: выгодное географическое положение и принятие булгарами в 922 г. ислама, что приобщило булгар к странам мусульманского мира. Среди таких известных восточных авторов, как Ибн-Русте, Абу-Хамид Эль-Андалуси, Ибн Хаукаль, Эль-Балхи, особо стоит отметить Ахмеда Ибн Фадлана, посетившего Булгарию в составе посольства багдадского халифа Аль-Муктадира в 922 г. для обращения булгар в исламскую веру. В основном благодаря Ибн-Фадлану мы имеем представление о жизни булгар того периода. Международная торговля приносила стране немалую выгоду: взималась десятая часть со всех привозимых товаров. Не удивительно, что в Булгарии проводилась политика благоприятствования международной торговле. Так в крупных булгарских городах существовали караван-сараи – комплексы, включавшие жилые дома, помещения для коней и верблюдов и складские помещения, где приезжие купцы могли отдохнуть и провести время.

Особую роль для Волжской Булгарии играла торговля с Востоком. Валеев Р.М. подробно разграничивает сферы экспорта и импорта Булгарии и Восточных стран [3, 62-63]. К экспорту относятся две категории товаров. Первая – пушные меха, высоко ценимые в странах Востока. Вторая категория – это рабы. Ибн-Русте пишет: *«Они (русы) имеют царя, который зовётся Хакан-Рус. Они производят набеги на славян, подъезжают к ним на кораблях, высаживаются, забирают их в плен, отвозят в Хазран и Булгар и продают там».* Работорговля в IX–XI веках приняла широкий размах. Булгар и Итиль превратились в центры мировой торговли живым товаром. В Болгар привозили рабов из Руси и отсюда они попадали в Дербент, Хорезм, Багдад, Александрию [3, 63]. Немалую роль в экспорте Булгарии играла Русь, потому как она была крупным источником рабов и мехов.

Восточный импорт. Что же булгары получали за свои и посреднические товары от арабских купцов? Во-первых, это монеты мусульманской чеканки, очевидно, игравшие роль как средства обмена товаров, так и самого товара. Во-вторых, ценные художественные металлы, драгоценные и полудрагоценные камни. Они поступали из Ирана, Византии, Хорезма, Армении, Киликии. В-третьих, разнообразные стеклянные изделия из Византии, Средней Азии и Закавказья. Также свое место занимали оружие и писчая бумага, производимая в Самарканде.

Русские купцы регулярно посещали Булгарию. Примечателен факт, что спустя год после военного похода Владимира Святославовича на Булгарию 985 г. булгарское посольство прибывает в Киев и подписывается обширное торговое соглашение. Через какое-то время после этого начинает функционировать торговый путь из Булгара в Киев [4].

Булгарское ремесло находилось на довольно высоком уровне. Высокого уровня достигли металлургия и металлообработка, цветная металлургия, ювелирное ремесло, гончарное ремесло, косторезное и кожевенное дело. Поэтому булгарская керамика, ювелирные и кожевенные изделия высоко ценились на Руси и были предметом торговли. Булгарская обувь шла и в восточные страны. В некоторых из них лучшие обувные изделия до сих пор называются «булгари». Остатки булгарских керамических изделий были найдены во многих русских городах.

Как пишет Ибн-Русте: *«Болгаре народ земледельческий и возделывает всякого рода зерновой хлеб, как то: пшеницу, ячмень, просо и другие».* О торговле хлебом свидетельствует и летописное упоминание 1024 г.: *«Бе мятежь великъ и голод по всеи тои стране. Идоша по Волзи вси людье в Болгары и привезоша жито и тако ожиша».*

Так же булгары занимались активной перепродажей товаров, привезенных купцами с Востока. Посредством посреднической торговли булгар на Русь поступали разнообразные восточные товары.

В свою очередь из Руси в Булгарию шли различные меха: бобров, собольи, горностаевы, песцовые, куньи, лисьи, заячьи, беличьи. Часть мехов оставалась в Булгарии, а часть перепродавалась на Восток. Также из Руси поступали мед, воск, лен и льняные изделия, шиферные пряслица, зеркала бронзовые, резная кость, некоторые изделия литейного, ювелирного и керамического ремесла, янтарь. Другой немаловажной категорией являются рабы, которые в немалых количествах попадали в Болгар. Русь, как и Булгария, перепродавала товары, шедшие из других стран, в данном случае с Запада.

Мы видим, что Русь и Булгария вели обоюдно выгодную торговлю. Русские купцы часто посещали Булгарию, а булгарские – Русь. Обе страны играли роль транзитных государств-посредников на пути мировой торговли через Великий Волжский путь, и в тоже время сами являлись ее участниками, что, безусловно, сказалось на их развитии. Оба государства пользовались всеми вытекающими из своего положения выгодами.

Теперь, когда мы рассмотрели темы военно-политического и торгового отношений Волжской Булгарии и Руси, перейдем к следующему аспекту. А именно к вопросу проживания русских в Булгарии и булгар на Руси. Тот факт, что русские часто бывали в Булгарии ни для кого не секрет. А вот о том, что немалая часть из них находились на постоянном месте жительства в Болгаре и других городах страны, знают немногие.

О проживании русских в Булгарии свидетельствуют археологические материалы, найденные в ходе многолетних раскопок на территории современного Татарстана. Находки явно сделаны древнерусскими мастерами, но весьма маловероятно, что они могли быть предметом торговли между русскими и булгарами. Полубояринова М.Д. разделила эти предметы на несколько категорий, некоторые из них я перечислю ниже.

Первая категория – это кресты. Вторая категория – иконки. Третья – оплечье. Четвертая – украшения. Пятая категория – различные бытовые предметы. Игральные кости, две костяные печати из позднеордынского слоя Болгара, шиферные розовые прялицы и др. Поскольку никакие следы обработки шифера в Волжской Булгарии не зафиксированы, все находимые здесь изделия из розового шифера можно считать привезенными из Руси [5, 33]. Шестая категория – древнерусская керамика. Поскольку булгарская керамика, высоко ценившаяся как в Древней Руси, так и в других странах, обгоняла по качеству и внешнему виду древнерусскую, то можно смело отнести древнерусскую керамику, найденную на территории Булгарии, к предметам быта живших там русских. И седьмая категория – это жилища. На территории Волжской Булгарии не раз обнаруживали жилища русских, о чем свидетельствуют предметы быта, найденные внутри. Что интересно, встречаются как одиночные домики, так целые «мини поселения», которые так же можно назвать «русскими районами» или «русскими слободами».

После рассмотрения данных категорий становится ясно, что эти предметы принадлежали русским, проживавшим в Булгарии. Потому как зачем жителям мусульманской страны покупать православные кресты или иконки? Хотя вероятность того факта, что некоторые древнерусские женские украшения принадлежали булгарским женщинам, и имеется, она весьма мала. Таким образом, появление русских находок на территории Волжской Булгарии, безусловно, говорит о пребывании русских в стране.

Следует сказать, что и на территории Руси были найдены свидетельства пребывании здесь булгар. Так булгарские следы были найдены в Москве, Рязани, Владимире, Суздале, Муроме, Ростове, Новгороде, Вышгороде и в других местах.

Возникает справедливый вопрос, что же русские делали в такой непохожей по всем показателям стране? Или что булгары делали в такой непохожей стране? Что же их туда занесло? Можно выделить несколько вероятных причин. Первая – это торговля. Факт торговых связей между булгарами и русскими не вызывает сомнения. Вероятно, что некоторые русские купцы, торговавшие в Булгарии, оставались в стране в силу каких либо причин, например, брак с булгарской женщиной, то же относится и к торговавшим на Руси булгарам. Вторая причина – войны. В ходе различных военных столкновений представители обеих сторон попадали в плен и уводились на вражескую территорию. Третьей причиной могут быть различные жизненные обстоятельства, например, разорившийся русский бежал от долгов в другую страну. Четвертая возможная причина – продажа в рабство. Восточные авторы сообщают о русских рабах, привезенных в Булгарию на продажу, не исключено, что часть из них не отправлялась дальше в Крым и страны Средиземноморья, а оставались в Булгарии. Таким образом, какое-то количество русских постоянно проживало в Волжской Булгарии, и какое-то количество булгар жило на Руси.

Мы рассмотрели историю прихода булгар и образования Волжской Булгарии, ее военно-политические и торговые отношения с Русью, а также вопрос проживания русских в Булгарии и булгар на Руси. Безусловно, в совместной истории двух народов были самые различные страницы, обусловленные политикой местных элит и борьбой интересов. Однако даже после ожесточенных военных столкновений мирные контакты между двумя народами относительно быстро восстанавливались. Можно сказать, что взаимоотношения Волжской Булгарии и Руси были как взаимовыгодными и добрососедскими, так и конфронтационными. Однако они не прекращались никогда. Контакты продолжались даже после монгольского нашествия.

Литература

1. Гагин И.А. Волжская Булгария и Русь: мирные соглашения и потенциальные конфликты. // Официальный сайт историка Игоря Анатольевича Гагина. [Электронный ресурс]. URL: http://www.i-gagin.ru/content_art-24.html (дата обращения 15.10.2013).

2. Гагин И.А. Социально-политические связи окских Вятичей и Волжских Булгар в X – XI вв. // Официальный сайт историка Игоря Анатольевича Гагина. [Электронный ресурс]. URL: http://www.i-gagin.ru/content_art-2.html (дата обращения 16.10.2013).

3. Валеев Р.М. Волжская Булгария: торговля и денежно-весовые системы IX-начала XIII веков / Валеев Р.М. - Казань, 1995.

4. Гагин И.А. Взаимодействие Волжской Булгарии и Древней Руси // Официальный сайт историка Игоря Анатольевича Гагина. [Электронный ресурс]. URL: http://www.i-gagin.ru/content_art-1.html (дата обращения 16.10.2013).
5. Полубояринова М.Д. Русь и Волжская Болгария в X-XV вв. М,1993. – 123с.
6. Измайлов И.Л. Защитники «Стены Искандера»/Казань:Татар.кн.изд-во, 2008.
7. Измайлов И. Л. Становление средневековой Булгарии: от племени к государству // Санкт-Петербургский государственный университет. ЭЛЕКТРОННАЯ БИБЛИОТЕКА ИСТОРИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА. [Электронный ресурс]. URL: http://history.spbu.ru/userfiles/Elekt_bib./SSBP/2%282012%29/Ismailov.pdf (дата обращения 18.10.2013).

© А.Ф. Шакуров, 2014

УДК 37.015.31

Н.А. Дмитриева,
доцент кафедры социальной педагогики,
педагогики и психологии начального образования
Самарский государственный педагогический университет
Г. Самара

СЕМЬЯ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ РЕБЕНКА

Развитие ребенка происходит в реальной социальной ситуации под влиянием различных факторов и условий жизни. Все средовые факторы принято разделять на три группы: макрофакторы, мезофакторы, микрофакторы [6]. Функционирование и развитие всех трех факторов среды взаимосвязано, однако степень их влияния на развитие и формирование ребенка различно. Наибольшее влияние на развитие ребенка оказывают микрофакторы, так как их воздействие чаще всего осуществляется прямо и непосредственно. В нашем исследовании был изучен один из микрофакторов - семья.

Исследование было направлено на изучение развивающей среды семьи, обусловленной региональными особенностями. В исследовании приняли участие родители первоклассников (46 человек г. Самары и 45 человек г. Тольятти). Родителям была предложена анкета, ответы на которую позволили сделать выводы об особенностях уровня актуального и зоны ближайшего развития их детей, а также представления родителей о возможностях развития своего ребенка. Знание особенностей уровня актуального и зоны ближайшего развития детей и умение выстраивать развивающее общение в соответствии с ними, позволяет более активно продвигать ребенка в его развитии.

Сформированные психические процессы, знания, умения, навыки составляют уровень актуального развития ребенка. Этот уровень достаточно хорошо знают и определяют родители, воспитывающие и развивающие своего ребенка. Он проявляется в том, что может сделать ребенок самостоятельно, без помощи взрослого.

Процессы, находящиеся в развитии, но окончательно не сформированные, выходят за рамки актуального уровня развития и включаются в зону ближайшего развития [2].

Родители, заинтересованные в развитии своего ребенка, должны ориентироваться именно на зону ближайшего развития.

Необходимо отметить, что зона ближайшего развития индивидуальна у каждого ребенка по содержанию и по размеру. Для формирования более «широкой» зоны ближайшего развития, родителям важно учитывать, в первую очередь, зону творческой самостоятельности [3], как одного из компонентов зоны ближайшего развития. На уровне творческой самостоятельности ребенок при косвенной помощи взрослого способен создавать принципиально новое, неизвестное ему ранее. Это процесс самодеятельности и самообучаемости школьника, возможный посредством обобщения мыслительной деятельности и рефлексии [4]. Это может расцениваться

как проявление творческой направленности личности школьника или являться итогом специально созданной родителем проблемной, обучающей ситуации, требующей мыслительной деятельности детей, а не простого воспроизведения готового или усвоение сообщаемого.

Творческая самостоятельность, активность ребенка, проявление инициативы актуализируется в зависимости от восприятия себя как субъекта деятельности и общения, то есть субъектного поведения самого ребенка. Субъектное поведение ребенка проявляется в активности, самостоятельности, рефлексии ребенка. Именно эти характеристики оценивались родителями.

Развитие самостоятельности. Полученные данные позволяют говорить о том, что в г. Тольятти родители определяют своих детей как более самостоятельных, чем родители детей, проживающих в г. Самаре (соответственно: 71,8 % и 60,9 %). Несамостоятельными своих детей рассматривают почти четверть (23,9 %) самарских родителей и пятая часть (20,5 %) тольяттинских родителей. Остальные родители затруднились ответить на этот вопрос.

Отмеченная родителями самостоятельность детей проявляется в разных сферах деятельности: у двух пятых (42 %) тольяттинских детей самостоятельность в большей степени выражена в игровой деятельности, самостоятельность в этой же сфере деятельности представлена у половины (50,9 %) самарских детей. В учебной деятельности на 10,8 % самостоятельность выше у тольяттинских детей (31,9 %), чем у самарских (21,1 %), в бытовой сфере процент детей в этих городах практически не отличается друг от друга.

Развитие рефлексии. Способность ребенка оценить цели, процесс и результаты своей деятельности, по мнению родителей, присуща 87,2 % тольяттинских детей и 87 % самарских детей, то есть разницы в развитии данной способности не наблюдается.

Было выявлено также, в какой сфере деятельности первоклассники более способны к рефлексии. По мнению родителей, наибольший процент детей (43,5 % в Самаре и 47,6 % в Тольятти) способен отследить результаты собственной деятельности в игре, что, скорее всего, обусловлено возрастными особенностями первоклассников. Различия между самарскими и тольяттинскими детьми наблюдается в развитии рефлексии в учебной и бытовой деятельности: значительно выше развита эта способность в учебной деятельности у тольяттинских детей (34,4 % детей, в отличие от самарских - 25,8 %), а в бытовой деятельности – у самарских (30,7 %, в отличие от тольяттинских - 18%).

Второй компонент зоны ближайшего развития – зона актуального обучения. Она отражает слой зоны ближайшего развития, ту ее часть, которую охватывает обучение или воспитание в данный конкретный момент времени. Зона активного обучения примыкает к низшему порогу зоны ближайшего развития. С педагогической точки зрения [1], зона актуального обучения – это способность ребенка выполнять действия по определенному образцу. Это тот уровень, на котором родители оказывают воспринимаемую ребенком помощь, конкретные подсказки в различных формах. Именно опираясь и принимая эти подсказки, ребенок продвигается в своем развитии.

В своем исследовании мы опирались на виды помощи, предложенные М.Н. Костиковой: стимулирующая; эмоционально-регулирующая; направляющая; организующая; обучающая [5]. При этом для активизации зоны ближайшего развития в каждом конкретном случае помощь должна осуществляться лишь в том

объеме и того качества, которые необходимы ребенку для преодоления возникшего конкретного затруднения.

Мы определили, насколько часто дети обращаются за помощью к родителям. В г. Тольятти примерно две третьи (69,3 %) детей редко обращаются за помощью к родителям, одна четвертая (25,6 %) детей – часто. В г. Самара примерно половина (54,3 %) детей редко обращаются за помощью к родителям, две пятых детей (37 %) – часто.

Мы также уточнили, какой вид помощи родители наиболее часто оказывают детям. Наиболее часто первоклассники обращаются за помощью к взрослым в учебной деятельности (53,1 % самарских детей и 47,9 % тольяттинских детей) что объясняется их новой статусной позицией и ведущей деятельностью – учебной, которая только начинает свое становление. Вслед за учебной деятельностью дети нуждаются в помощи в бытовой сфере (33,3 % самарских детей и 42,2 % тольяттинских детей). Игровая деятельность, как ведущая деятельность дошкольника, практически не вызывает затруднений у детей, о чем свидетельствует факт обращаемости за помощью в этой сфере жизнедеятельности всего лишь примерно по 10 % самарских и тольяттинских детей.

Следующая задача исследования заключалась в выявлении вида помощи наиболее часто оказываемого родители детям. В г. Самара половина родителей на первое место поставили направляющую помощь, немного меньше родителей используют стимулирующую помощь. Эмоционально-регулирующая, организующая, обучающая помощь оказывается родителями примерно в равном процентном соотношении. В г. Тольятти на первое место родители определили также направляющую помощь, на втором месте находится стимулирующая и организующая помощь, эмоционально-регулирующая и обучающая помощь также оказывается детям в меньшей степени.

В понимании родителями необходимого вида помощи их ребенку были получены следующие результаты: большинство самарских детей нуждаются в направляющей (42,4 %) и в стимулирующей (36,7 %) помощи, но процент оказываемой родителями помощи и помощи, в которой нуждаются дети, расходится. Так, направляющую помощь оказывает 50 % самарских родителей, а в этом виде помощи нуждается только 42,4 % детей; стимулирующую помощь оказывает 41,9 % родителей, а нуждается в ней только 36,7 % детей.

Расхождение между оказываемой родителями помощью своим детям и помощью, в которой нуждаются сами дети, еще значительнее у тольяттинских родителей: примерно одна четвертая часть (21,6 %) родителей оказывает детям стимулирующую помощь, а нуждается в ней почти половина (51,5 %) детей. Организующую помощь используют 23,7 % родителей, необходим этот вид помощи только 9,1 % детей. Эмоционально-регулирующую помощь активизируют 9,5 % родителей, а нуждается в ней в три раза больше детей (31 %).

Опираясь на полученные результаты проведенного исследования, мы считаем целесообразным проведение целенаправленных занятий с родителями по осуществлению эффективного взаимодействия с детьми, способствующего формированию зоны ближайшего развития ребенка. Данные занятия включают два направления: просветительское и консультативное.

Просветительская работа для родителей по формированию зоны ближайшего развития ребенка проводилась в форме лекции-беседы. Лекционные занятия были посвящены теории формирования зоны ближайшего развития первоклассника. На

них обсуждались следующие вопросы: 1) возрастные особенности ребенка-первоклассника; 2) новообразования младшего школьного возраста; 3) основные факторы, способствующие развитию ребенка; 4) понятия «уровень актуального развития», «зона ближайшего развития», «зона творческой самостоятельности», «зона актуального обучения»; 5) виды помощи ребенку, диагностика необходимой помощи ребенку. В заключительной части занятия слушателям было предложено выполнить индивидуальное задание рефлексивного характера: проанализировать особенности своей семьи как воспитывающей и развивающей среды, выделить из нее факторы, способствующие и препятствующие полноценному становлению ребенка, а также расширению его границ. Консультативная работа предполагала индивидуальную форму работы: взаимодействие с родителями по вопросам формирования зоны ближайшего развития ребенка. В процессе индивидуальных консультаций взрослые осваивали разные виды помощи: стимулирующую, эмоционально-регулирующую, направляющую, организующую, обучающую.

Список использованной литературы:

1. Берулава, Г.А. Психодиагностика умственного развития учащихся / Г.А. Берулава. – Новосибирск: Изд. НГПИ, 1990. – 88 с.
2. Выготский, Л.С. Психология развития ребенка / Л.С. Выготский. – М.: Изд-во Смысл, Изд-во Эксмо, 2003. – С. 379.
3. Гильбух, Ю.З. Понятие зоны ближайшего развития и его роль в решении актуальных задач педагогической психологии / Ю.З. Гильбух // Вопросы психологии. – 1987. – №3. – С. 33-40.
4. Каплунович, И.Я. Психологические закономерности развития пространственного мышления / И.Я. Каплунович // Вопросы психологии. - 1999. - N 1.
5. Костикова, М.Н. Анализ условий преодоления детьми затруднений при выполнении заданий как один из методов определения готовности к школьному обучению / М.Н. Костикова // Диагностическая и коррекционная работа школьного психолога. – М., 1987.
6. Крайг, Г. Психология развития / Г. Крайг. – СПб.: Питер, 2000.

© Н.А. Дмитриева, 2014

УДК 159.9.075

Ю.А. Мочалова,
ассистент кафедры психологии образования
Южного федерального университета,
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДМЕТНОГО СЛОЯ ОБРАЗА МИРА У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ НАРОДОВ ЕВРОПЫ

В настоящие время современное общество в силу своей полиэтничности и многоязычия выдвигает перед психологией целый комплекс теоретических и практических проблем, связанных с изучением психологических особенностей жизнедеятельности современного человека. Культура является основой

общественных отношений не только потому, что она передается от одного человека к другому в процессе политической социализации и контактов с представителями других культур, но также и потому, что формирует у людей чувство принадлежности к определенной общности, определяет их психологический портрет.

Это, возможно, имеет отношение и к изучению проблемы образа мира. Тезис о «двойном содержании» любой модели культуры, о наличии в ней двух основных составляющих – образа мира и образа человека, детальное описание которых позволяет, в сущности, исчерпать всю ее конкретику, сегодня уже не является дискуссионным [1, с.40]. Образ мира – предмет исследования многих наук, заинтересованных в человекознании. На протяжении веков образ мира выстраивался, раскрывался и обсуждался мыслителями, философами, учеными с различных точек зрения. Подобные описания присутствуют во многих областях гуманитарного знания, отражая саму историю взглядов на природу человека.

В психологии существенный вклад в развитие понятия «образ мира» внес А.Н. Леонтьев. Он рассматривал образ мира как «отражение мира в сознании человека, непосредственно включенное во взаимодействие человека и мира». [3, с.14]; такое отражение амодально и главными образующими его являются значения и личностные смыслы. Основная мысль, представленная в публикациях С.Д. Смирнова на эту тему, состоит в «первичности образа мира по отношению к отдельным чувственным восприятиям» [6, с.26]. «В восприятии целое предшествует своей части», и «не мир образов, а образ мира регулирует и направляет деятельность человека» [там же]. « Один образ (предмета, явления) сам по себе не может ориентировать ни одного движения или действия. Ориентирует не образ, а вклад этого образа в картину мира». «Отдельные толчки внешней реальности не формируют наше представление о мире, а лишь подтверждают, дополняют или исправляют его» [там же, с. 25].

В развитие положений А.Н. Леонтьева и С.Д. Смирнова А.В. Нарышкин рассматривает образ мира не как идею, удобное понятие, категорию или конструкт, а как реальную сложноорганизованную структуру. По его мнению, это фундаментальная структура психики, возникая в онтогенезе как единое целое, начинает в первые же месяцы постнатального развития разделяться на ряд блоков. Причины и движущие силы дифференцировки блоков заключаются в качественных различиях их функционирования. Однако формирующиеся блоки остаются тесно связанными между собой и работающими параллельно и синхронно. В результате помимо преимущественно описываемой С.Д. Смирновым амодальной структуры, управляющей процессом восприятия и являющейся центральным блоком образа мира, сам образ мира содержит еще ряд амодальных блоков: зрительный, слуховой, обонятельный, вкусовой и осязательный [4].

Понятие «образ мира», введенное А.Н. Леонтьевым, развивается иначе в В рамках теории психологических систем В.Е. Клочко человек понимается как «сложная, самоорганизующаяся психологическая система», включающая в себя компоненты: 1) субъективный (образ мира, составляющий для человека его действительность); 2)деятельностный (образ жизни человека в его действительности); 3)саму действительность — «многомерный мир человека как онтологическое основание его жизни, определяющий сам образ жизни и определяемый ею» [2]. В.Е. Клочко открыл «особый» слой между субъектом и объектом, «между субъективной и объективной реальностями, между «духом и материей»» - многомерный мир

человека - психологическое пространство, «где сознание и бытие выступает в нерасторжимом единстве и не имеют однозначных причинно-следственных связей» [2]. Человек, понимаемый как психологическая система, выступает не в противопоставлении объективному миру, а в единстве с ним, в своей продленности в ту часть этого мира, которая им «освоена», т.е. имеет для него значение, смысл, ценность [2].

Клочко В.Е. говорит о том, что существует строгая иерархия в становлении многомерного мира человека, в возникновении системных качеств предметов. «Субъективное проникает в объективное и оседает на нем в определенной последовательности, обеспечивая его новые измерения, а значит и новые уровни сознания» [2, с.82]. Развитие человека в онтогенезе и есть последовательное «в движение» субъективного в объективное, совпадающее с этапами становления многомерного мира человека [2].

Как было показано в многочисленных исследованиях (Г.Д.Гачев, С.В. Лурье, А.П.Наминач, В.Г.Панов, В.И.Пищик, В.В.Столин и др.), образ мира дифференцируется и принадлежностью к определенным социальным группам, этносам, когортам, профессиональным сообществам и т.д.

В рамках этих представлений было проведено эмпирическое исследование, главной целью которого было выявление особенностей предметного слоя образа мира у представителей русской и итальянской национальности.

Методы и процедура исследования

В исследовании принимали участие две группы представителей русской и итальянской национальности. Выборка по каждой группе составила: 128 русских, 138 итальянца, как мужчин, так и женщин в возрасте от 20 до 65 лет. Испытуемые в данных группах принадлежали к разным социальным группам: студенты, предприниматели, работники социальной сферы обслуживания, а так же пенсионеры.

Для изучения образа мира, а так же предметного слоя образа мира у представителей русской и итальянской национальности был использован рисуночный тест «Картина мира» [5], в котором на основании особенностей изображения выделяется пять основных видов рисунка: планетарная картина мира, пейзажная картина мира, непосредственное окружение (обстановка вокруг себя), абстрактная картина мира.

Обсуждение результатов

После оценки рисуночного теста «Картина мира», мы установили следующее, что наибольший разброс вариантов рисунка прослеживается у русских: 42,19% испытуемых изобразили пейзажную картину мира, 25% - опосредованную, или метафорическую картину мира, 18,75% испытуемых – планетарную, 12,5% – непосредственное окружение, 1,56%)- абстрактную картину мира.

Наименьший разброс наблюдается у представителей итальянской национальности: 49,2% изображали планетарную картину мира, 31,9% – пейзажную картину мира, 14,5% – непосредственное окружение, 4,3% испытуемых – изобразили опосредованную или метафорическую картину мира.

Это дало нам основания говорить о том, что у представителей русской национальности наблюдается более многообразный (наибольшее количество вариантов) образ мира по сравнению с представителями итальянской национальности.

Далее, в соответствии с представлениями А.Е. Клочко, мы предположили, что существуют различия и в особенностях развития слоев образа мира. Исходя из

понимания того, что круг предметов, представлений в рисунках представителей разных национальностей характеризуют особенности предметного слоя сознания, как показатель того жизненного мира в котором погружены участники исследовании.

Анализ предметного слоя показал, что представители итальянской национальности с планетарным типом картины мира наиболее часто изображают элементы солнечной системы (87%) и континенты (81%). Третьим образом по частоте встречаемости является изображение человека (48%) и растительного (живого) мира (40%).

По мнению К. Юнга «планеты» - это боги, символы власти бессознательного» [8]. По мнению Щепоновской Е.М., трансформация архетипических образов происходи с условиями культурных достижений каждой эпохи [7].

В данном случае, «типический образ бога» представители итальянской национальности определяют через образы солнечной системы. Звезды и другие космические объекты, в коллективном бессознательном связаны с представле-нием о превосходстве, предводительстве, яркости и исключительности.

Так же итальянцам характерна когнитивная картина мира. Однако можно предположить, что представителям итальянской национальности с планетарным типом картины мира характерна «направленность на самоопределение», так как они часто изображают человека. Возможно, восприятие мира итальянцев характеризуется системой установок, общественных ценностей, и нахождение своего места в этой системе.

Изображение растительного мира является проявлением такого архетипического образа как дерево мира, воплощающего универсальную концепцию мира, формы упорядочивания связи между мирами, стремление и достижению совершенства. Возможно итальянцы воспринимают окружающий предметный мир через принадлежность к предметному упорядочиванию.

У представителей русской национальности с планетарным типом картины мира, так же как и у представителей итальянской национальности были отмечены такие образы как континенты (65%), образы солнечной системы (65%), человек (56%), растительный (живой мир) (34%), а так же символы государства (18%). Однако в отличие от итальянцев, русские чаще изображают человека. Такое сочетание образов, возможно, свидетельствует об «индивидуальной направленности». Возможно, русским характерно восприятие мира через саморефлексию, через анализ собственных поступков и действий.

Так же как и итальянцам, русским характерно изображение архетипического образа бога. Русские наиболее часто изображают образ человека-мужчины, а так же государственные символы. Данные образы является проявление архетипа отца - обобщённый образ всех отцов - определяет отношения к мужчине, закону, государству, власти [8]. Возможно, русские воспринимают окружающий предметный мир через принадлежность к социально упорядоченному окружающему миру.

Таким образом, анализ предметного слоя представителей итальянской и русской национальностей с планетарным типом картины мира показал, что им характерно изображение континентов и образов солнечной системы, что говорит о когнитивном восприятии мира. Анализируя включенность себя в окружающий мир, мы пришли к выводу, что русские наиболее часто изображают человека, что возможно говорит об их «индивидуальной направленности». Итальянцы же практически одинаково

изображают человека и растительный (живой мир). Возможно, им характерна «направленность на самоопределение».

Список используемой литературы:

1.Белинская Е.П. Временные аспекты Я-концепции и идентичности [Текст] /Е.П. Белинская // Мир психологии. М. 1999. №3. С. 40-46.

2.Клочко В.Е. Человек как психологическая система / В.Е. Клочко//Сибирский психологический журнал (Томск). 1996. Вып. 2. С 10-13.

3.Леонтьев А.А. Деятельный ум (Деятельность. Знак. Личность.) /А.А. Леонтьев. М.:Смысл, 2001.

4.Нарышкин А.В. Строение образа мира человека и соотношение понятия «знак» - «символ» и «значение» - «смысл» / А.В. Нарышкин // Вопросы психологии .2005. №1. С. 88-99.

5.Потемкина О.Ф. Графические методы в психологической диагностике / О.Ф. Потемкина, Е.С. Романова. М.: Дидакт, 1992.

6.Смирнов С.Д. Мир образов и образ мира / С.Д. Смирнов // Вестник МГУ. Сер. 14. Психология. 1981. №2. С.15-29.

7.Щепановская Е.М. Систематизация архетипов мировой мифологии: генетический метод [Текст] / Щепановская Е.М. / Обсерватория культуры. М., 2011, № 4. С.124-132

8.Юнг Карл Г. Архетип и символ [Текст] / Юнг Карл Г. М.: Ренессанс, 1991. 315с.

© Ю.А. Мочалова, 2014

УДК 159.99

Р.Н. Мухранов,
студент 2 курса кафедры региональной и муниципальной экономики
Уральский государственный экономический университет
г. Екатеринбург, Российская Федерация

КАК ИЗБЕЖАТЬ ВЛИЯНИЯ ЛЮДЕЙ – МАНИПУЛЯТОРОВ?

> «Самый лучший способ заставить человека что-то сделать — это сделать так, чтобы он сам захотел это сделать».
>
> (Д.Карнеги)

Работа посвящена проблеме, которая касается психологического воздействия, в частности речь пойдет о таком явлении, как манипулирование людьми, которая очень важна на сегодняшний день. Так или иначе большинство людей сталкиваются с таким явлением, как «манипулирование». Родители, давящие на долг и жалость своих детей, дети, просящие какую-то вещь, друзья, взывающие к совести, начальство, от которых зависят подчиненные, − возникает множество ситуаций каждый день, в которых мы хотим, чтобы обе стороны были довольны.

Современный человек живет в условиях постоянной нехватки времени. Он постоянно озабочен делами фирмы, в которой работает, проблемами в семье и иными вопросами, и порой понять истинные причины того или поступка бывает очень сложно. Зачастую свобода оказывается иллюзией, а на самом деле человек находится в плену людей-манипуляторов.

Манипулировать сознанием другого человека – значит незаметно для него побуждать действовать в определенном направлении и принимать решения, выгодные самому манипулятору. Мало того, что опытному манипулятору удается настолько полно подчинить своему влиянию сознание человека, что он даже не в состоянии осмыслить, что решения и действия отнюдь не являются его собственными. Дополнительно к этому индивид, сознанием которого манипулируют, считает себя целиком и полностью ответственным за результаты всех навязанных ему действий.

Любому насильственному влиянию люди в состоянии сопротивляться, но вот психологическому – готов не каждый. Манипуляторы действуют настолько завуалировано, что легко достигают всех поставленных целей. Как талантливый музыкант способен извлечь из любого музыкального инструмента каскады волшебных звуков, так и манипулятор, легко касаясь самых потаенных струн души, изощренно воздействует на мотивы и самые потаенные глубины сознания другого человека, принуждая его к поступкам в определенном направлении.

Волшебные струны, на которых играет манипулятор, представляют собой весь спектр человеческих чувств и эмоций, к которым относятся страх и тоска, радость и гнев, гордость и грусть, любовь и надежда, стыд, жадность… Манипулятор – тонкий психолог. Общаясь с конкретным человеком, он умело нащупывает в глубине его души те чувства или эмоции, которым придается избыточно важное значение, и начинает активно на них воздействовать.

Способы воздействия на людей таких «психологов» самые разные: отвлечение внимания и снижение критичности адресата, повышение собственного авторитета в его глазах, использование общественного мнения и жизненного опыта, ложь, лесть, заискивание, демонстрация собственной слабости, угрозы.

Отвлекая внимание адресата на второстепенные цели, манипулятор умело подбирается к наиболее значимым для данного человека переживаниям, а затем начинает активно на них воздействовать, создавая побудительные мотивы определенного, выгодного для самого манипулятора, направления.

Собственная важность беспокоит практически всех. Часто именно на этой завышенной самооценке и строит свою игру манипулятор. Например, человеку предлагается сделать что-то конкретное, для него не сложное. Это первый шаг. Если человека удалось зацепить, то манипулятор никогда сам не остановится на достигнутом, он будет просить и требовать большего и большего.

Проблема, с которой в своей жизни вынужден сталкиваться каждый человек побудила меня выработать 5 моделей поведения, которые помогут противостоять людям-манипуляторам:

Повышение самооценки. С сильными духом людьми, способными сказать «нет» и твердыми в своих решениях, манипулятор не захочет с такими связываться.

Следует помнить о своих достоинствах, если вы слышите, что вас порицают, не молчите! Если вам неприятен разговор, скажите прямо о своих чувствах. Если вам кажется, что вас пытаются использовать, тоже заявите об этом. Манипулятор, чей план вы распознали, не сможет дальше гнуть свою линию.

Следует всегда быть на готове. В арсенале манипуляторов есть и такое оружие, как комплименты, поэтому учитесь отличать лесть от искренней похвалы. Если человек сверх меры старается вам угодить или похвала преувеличена, поблагодарите его, при дальнейших попытках повлиять на ваше решение вежливо откажите.

Перестаньте бояться! Когда манипулятор ведет себя агрессивно и пытается запугать вас, постарайтесь сохранять спокойствие. Чувство вины зачастую не приносит нам пользы, особенно если вы и правда что-то не сумели сделать. Сообщите спокойным тоном собеседнику, что не намерены продолжать общение в таком духе, и просто покиньте на время помещение. Если вы будете вежливы и не станете сами себя «грызть» и накручивать, ваше спокойствие сыграет вам на пользу. Манипулятор только и ждет, когда вы будете в нестабильном эмоциональном состоянии – так от вас можно быстрее получить выгоду.

Будьте готовы сказать «НЕТ». Умение говорить «нет», если это вам действительно не нужно, станет мощным оружием против манипулятора. Вы имеете право отказать, как и любой другой человек. «Купи», «скушай», «удели время» может просить и близкий человек, и коллега, и даже продавцы на улице. Тут важно учитывать свои чувства, но не соглашаться твердо и вежливо.

Таким образом, очень важно разграничивать лесть и искренние чувства, хорошее к вам отношение или же подхалимство. Каждый раз, когда вас о чем-то просят задайте себе вопрос: а так ли все выглядит на самом деле или же это так преподносится?

© Р.Н. Мухранов, 2014

УДК 159.9.072.43

Е.С. Спирина,
Студент 5 курса факультета психологии, валеологии и спорта
Курганский государственный университет
Г. Курган, Российская Федерация

РОЛЬ ДОВЕРИЯ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Доверие – это то, что постоянно присутствует в нашей жизни. Каждый день, общаясь с разными людьми, получая различную информацию, человек либо доверяет этому, либо – нет. В любой ситуации, делая тот или иной выбор, каждая личность исходит из оснований собственной веры и доверия. Но не смотря на то, что мы постоянно сталкиваемся с доверием и недоверием в жизни, в науке феномен доверия изучен не достаточно полно. Особенно важным, я считаю, изучение доверия в образовательной среде, поскольку именно в ней закладывается последующее отношение человека к окружающему его миру, в том числе и с позиций доверия.

Понятие «доверие» рассматривается с глубокой древности и встречается в работах множества философов. В психологии это понятие встречается как некая данность, которая присутствует во всех взаимодействиях между людьми. Но само доверие как отдельное понятие в психологии стали рассматривать относительно недавно. В социальной психологии отмечается роль доверия как условия подлинного авторитета и лидерства, а так же в контексте проблемы значимых других. Доверие называлось первым и исходным условием существования феномена дружбы. В зарубежной социальной психологии доверие рассматривалось как явление, связанное с самораскрытием. Сложилось два понимания роли доверия в сотрудничестве. Первое связано с процессом обобщенного обмена, то есть доверие

связывается с теорией цели. Данная теория показала, что степень доверия - первичный фактор для долговременной взаимосвязи людей. Второе направление связано с изучением социальных выборов, основная суть здесь заключалась в поиске взаимосвязей между доверием и сотрудничеством. В настоящее время существует целый ряд исследований, посвященных специальному изучению вопроса о взаимодоверии. В большинстве из них было получено множество дополнительных эмпирических данных, в частности, показано, что доверие и сотрудничество имеют более сложную связь, чем это предполагалось прежде.

Э.Эриксон впервые выделил доверие человека к миру как базовую установку личности, формирующуюся на ранних этапах онтогенеза, и являющуюся показателем возникновения личностного качества доверия - готовность ребенка без особой тревоги переносить исчезновение матери из поля зрения. Человек будет вступать во взаимодействие только с миром, который может вызывать у него доверие.

В связи с этим Татьяна Петровна Скрипкина в автореферате своей диссертации выделяет следующее определение доверия. «Доверие - есть свойство человека наделять явления и объекты окружающего мира, а так же других людей, их возможные будущие действия и свои собственные предполагаемые действия свойствами ситуативной значимости и безопасности (надежности)» [5]. Таким образом, доверие превращается в фундаментальное условие взаимодействия и может проявляться и корректироваться лишь по средствам активности человека. Доверие выступает как исходное условие позитивного взаимодействия.

Среди прочего важно выделить тот факт, что доверие в системе «учитель – ученик» является необходимым условием эффективной учебно-воспитательной деятельности и в целом взаимоотношений между преподавателем и учащимся. Взаимодействие в такой системе практически не может существовать без наличия доверия. Это указывается и подчёркивается как педагогами-практиками (А. С. Макаренко, Ш. А. Амонашвили), так и психологами (А. К. Маркова, В. С. Мухина).

Однако наличие доверия в системе «учитель – ученик» не является априорным и его, как и любое другое доверие, необходимо заслужить. Доверие вырабатывается в процессе взаимодействия ученика и учителя, которое может осуществляться не только в учебном процессе, но и во внеучебном взаимодействии.

Доверие в этой системе выступает важным регулятором во взаимодействии учеников и преподавателей, а так же может выступать в качестве способа воздействия педагога на ученика. Так угроза лишения доверия со стороны преподавателя для ученика может существенно повлиять на его поступки, как в учебной, так и в общественной жизни, связанной с образовательным учреждением.

Образовательный процесс – это обучение, общение, в процессе которого происходит управляемое познание, усвоение общественно-исторического опыта, воспроизведение, овладение той или другой конкретной деятельностью, лежащей в основе формирования личности. Благодаря обучению происходит реализация образовательного процесса, воспитательного воздействия [7].

Содержание образовательного процесса составляет не только необходимость овладения знаниями, умениями, навыками, но и развитие психических процессов личности, формирование нравственно-правовых убеждений и действий. Важной характеристикой образовательного процесса является его цикличность. Здесь цикл – это совокупность определенных актов образовательного процесса. Основные показатели каждого цикла: цели(глобальные и предметные), средства и результат

(связан с уровнем освоения учебного материала, степенью воспитанности учащихся).

Содержание образования:

1) опыт познавательной деятельности;

2) опыт репродуктивной деятельности;

3) опыт творческой деятельности;

4) опыт эмоционально-ценностных отношений

В целом педагогический процесс нацелен на то, чтобы развить в ребенке те качества, которые сделают его сильной творческой личностью, способной уверенно чувствовать себя в условиях современной жизни, освободят его от возможных конфликтов или неверных путей.

Образование и педагогический процесс должны быть не просто «обязаловкой», но частью жизни обучающегося.

Для практического исследования мной была определена цель - выявление взаимосвязи между стилем педагогической деятельности учителя и доверием учеников к нему.

Исходя из поставленной цели, мною была выдвинута следующая гипотеза: ученики больше доверяют преподавателям с эмоциональными стилями педагогической деятельности, чем преподавателям с рассуждающими стилями педагогической деятельности.

В исследовании приняли участие 80 человек: учащихся девятых классов возрастом 15 – 16 лет в количестве 62 человек и 18 преподавателей.

Проводилось исследование на базе Муниципального Общеобразовательного Учреждения «Средняя Общеобразовательная Школа № 38» города Кургана.

В данном исследовании использовались две методики: «Индивидуальный стиль педагогической деятельности» А. М. Марковой, А. Я. Никоновой и «Опросник оценки меры проявления «доверия к другому» И. В. Балуцкого.

При помощи методики Марковой у преподавателей были выявлены стили их педагогической деятельности. Было выявлено 2 преподавателя с эмоционально-импровизационным стилем (ЭИС), 4 с эмоционально-методическим стилем (ЭМС), 5 с рассуждающее-импровизационным (РИС) и 7 с рассуждающее-методическим (РМС).

Затем учащимся предлагалось оценить преподавателей по методике И. В. Балуцкого.

По результатам обработки данной методики доверие учеников к каждому из учителей было выражено в процентах для удобства сравнения.

К преподавателям вызывающим высокий уровень доверия у учащихся я отнесла, которые по результатам обработки методики И. В. Балуцкого набрали 80% и выше. К средним показателям я отнесла результат от 40% до 80%. К низким показателям - результат ниже 40%.

В результате, из восемнадцати преподавателей у девяти уровень доверия, вызываемого ими у учеников, был определён как средний. В их число вошли представители всех четырех стилей педагогической деятельности. У двух преподавателей уровень доверия был определен как низкий. Сюда вошли представители двух стилей – ЭИС и РИС. Высокий уровень был выявлен у семи преподавателей. Среди них преподаватели с РИС и РМС.

Таким образом, ученики показали больший процент доверия к учителям с рассуждающими стилями педагогической деятельности, чем к преподавателям с

эмоциональными стилями педагогической деятельности. Следовательно, поставленную гипотезу можно считать опровергнутой.

Можно предположить, что преподаватели с рассуждающими стилями педагогической деятельности в силу своей высокой методичности выглядят более уверенными в себе, предсказуемыми и деликатными, поэтому вызывают больше доверия учащихся. Преподаватели же с интуитивными стилями педагогической деятельности выглядят более потерянными, и в некоторых случаях может показаться, что они слабо ориентируются в предмете, который преподают из-за высокой переключаемости между видами учебной деятельности, следовательно, вызывают меньше доверия со стороны учеников.

Список использованной литературы:

1. «Доверие в социально-психологическом взаимодействии» под редакцией Т. П. Скрипкиной 2006г. Ростов-на-Дону
2. Зимняя И. А. «Педагогическая психология» 2001г. М.
3. Зинченко В. П. «Психология доверия», 2001г. Самара
4. Мещеряков Б. Г., Зинченко В. П. «Большой психологический словарь» 2003г.
5. Скрипкина Т. П. «Доверие как социально-психологическое явление». Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора психологических наук.
6. Скрипкина Т. П. «Психология доверия» 2000г. М.
7. Шарохина Е. В., Долганова О. В., Петрова О. В. «Педагогика»

© Е.С. Спирина, 2014

УДК 378:636:611

А.А. Курдюков,
к.в.н., доцент кафедры анатомии и хирургии
Воронежский государственный аграрный университет
О.Б. Павленко,
к.в.н., ст. преподаватель кафедры анатомии и хирургии
Воронежский государственный аграрный университет
Г. Воронеж, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ВРАЧЕБНОГО МЫШЛЕНИЯ У СТУДЕНТОВ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «АНАТОМИЯ ЖИВОТНЫХ»

Анатомия домашних животных в системе высшего ветеринарного профессионального образования ФГОС третьего поколения относится к одной из наиболее трудных в изучении фундаментальных дисциплин, на знании которой осуществляется вся последующая подготовка ветеринарного специалиста. Вместе с другими теоретическими дисциплинами биологического направления (биологией, цитологией, гистологией, эмбриологией, морфологией и другими) анатомия создает необходимый базис, используемый в дальнейшем студентами на клинических кафедрах для формирования врачебного мышления и профессиональных навыков.

В свете последних требований ФГОС 03 по специальности 36.05.01 (111801.65) «Ветеринария», основным направлением изучения дисциплины «Анатомия животных» является так называемый морфо-функциональный подход, предусматривающий не только целостное представление о видовых особенностях строения каждого конкретного органа, но и о его морфо-функциональных взаимоотношениях. Вследствие этого, требования к изучению дисциплины кардинально изменились. В частности, в практику на факультете ветеринарной медицины ФГБОУ ВПО «Воронежский ГАУ им. Императора Петра I» внедряются новые современные методы обучения, такие как: компьютерное АСТ-тестирование, изучение некоторых разделов дисциплины в формате 3D (лицензионная обучающая компьютерная программа), интерактивные формы ведения лабораторных занятий, а также обсуждение так называемых ситуационных задач (производственных ситуаций). На последней форме изучения «Анатомии животных» хотелось бы остановиться подробнее.

Согласно календарно-тематическому плану изучение дисциплины для студентов 2 курса по направлению обучения «Ветеринария» в разделе висцеральные системы предусмотрены следующие разделы: анатомо-функциональные особенности пищеварительной, дыхательной и мочеполовой систем, а также особенности анатомического строения сельскохозяйственных птиц. Наряду с классическими методами ведения образовательного процесса (музейные макро- микропрепараты, таблицы, схемы, рисунки, мультимедийные презентации, анатомирование трупов сельскохозяйственных животных, павших от внутренних незаразных болезней и др.) – предусмотрено ведение интерактивного обучения студентов, заключающееся в

решении ситуационных задач по одной их проблем. В частности, к каждому разделу составлены 15-20 производственных ситуаций, решение и тщательнейший разбор которых позволяет студентам увязать те или иные анатомические (нормальная анатомия) видовые, половозрастные особенности строения органов и систем органов с конкретным патологическим процессом. Большая часть ситуационных задач приведена из личного врачебного опыта ведущих преподавателей факультета. Примеры ситуационных задач по системе органов пищеварения:

- у лошади возникла необходимость в даче жидких лекарственных средств через ротовую полость. Укажите анатомические особенности органов ротовой полости, исключающие проведение данной манипуляции;
- пред ветеринарным врачом поставлена задача прозондировать сычуг с целью извлечения сычужного содержимого у взрослого быка. Можно ли осуществить данную манипуляцию в соответствии с анатомическим строением органов пищеварения;
-при пастьбе по кукурузному полю у коровы произошла закупорка пищевода. Ветеринарному врачу необходимо установить место локализации инородного предмета. Укажите топографию пищевода и его анатомические особенности у данного вида животного;
- при остром расширении (газовом) желудка у скаковой лошади у ветеринарного врача возникла необходимость углубленно происследовать место локализации патологического процесса. Укажите топографию желудка. Можно ли пропальпировать данный орган.

Как показала практика, студенты активнейшим образом принимали участие в интерактивном обсуждении производственных ситуаций, проявляя значительный интерес к предстоящим в будущем врачебным манипуляциям, а также критериям постановок диагноза, дифференциальной диагностике, опирающихся именно на анатомические особенности организма. Это на наш взгляд стимулирует к изучению дисциплины, интегрирует и координирует анатомические данные в ходе изучения – в единую биологическую систему. А также предопределяет некоторое знание особенностей проведения различного рода диагностических, терапевтических и хирургических манипуляций, изучаемых на более старших курсах. Тем самым упрочняются и закрепляются междисциплинарные связи дисциплины «Анатомия животных» в соответствии с требованиями ФГОС 03.

Список использованной литературы:

1. Международная ветеринарная анатомическая номенклатура на латинском и русском языках. 5-я редакция: Справочник / под ред. Н.В. Зеленевского.- СПб.: «Лань», 2013. - 400с.
2. Анатомия домашних животных / Климов А.Ф., Акаевский А.И.: Учебник СПб «Лань», 2011.- 1040с.
3. http://www.anatomy-animai.ru/

© А.А. Курдюков, О.Б. Павленко, 2014.

УДК 658.3

Р.Н.Давлетханов,
студент 1 курса экономического факультета
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Уфимский филиал)
Г.Р.Гузаирова,
Доцент кафедры математики и информатики
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Уфимский филиал)

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО ИНТЕРВАЛА ДЛЯ ПОКАЗАТЕЛЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Насущной проблемой для многих предприятий в данный момент является проблема повышения качества продукции. Но до какого предела необходимо повышать качество продукции, чтобы его уровень был наиболее приемлемым как для потребителей так и окупался бы у производителей. Каким образом можно контролировать параметр качества? Задача заключается в определении границ между допустимой и не допустимой зоной качества.

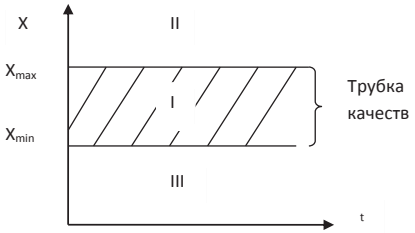
X-контролируемый параметр качества

$x_{min} \leq X \leq x_{max}$

I –допустимая зона, где соотношение «цена – качество» будет наиболее рациональным;

II – недопустимая зона, так как слишком высокое качество не будет окупаться;

III – недопустимая зона, так как продукция с заниженным качеством не будет пользоваться спросом у потребителей, а следовательно не будет конкурентоспособной.



В математической статистике при оценке больших выборок каких – либо параметров используется понятие интервального оценивания, то есть вероятности попадания показателя в заданный интервал. Для вычисления доверительной вероятности необходимо иметь:

1) Среднее значение по качеству вычисленное с помощью интегрального показателя качества (ИПК).

Расчет ИПК с помощью методов, учитывающих весомость отдельных свойств осуществляется с помощью формулы:

$$Q = \sum_{i=1}^{n} m_i x_i \qquad (1)$$

где x_i -показатели, влияющие на качество продукции;

m_i – весовые коэффициенты показателей, влияющих на качество продукции.

В зависимости от метода весомость m_i определяется с помощью более сложных формул.

2)Дисперсию (отклонение от заданного значения).

Дисперсия s^2 – средняя арифметическая квадратов отклонений вариантов от их среднего значения.

$$s^2 = \frac{\sum_{i=1}^{n} (x_i - x_{cp})^2 * n_i}{n} \qquad (2)$$

3) Доверительную вероятность (надежность) оценки. Чаще всего используются P=0,9, P=0,95 и P=0,99;

От величины доверительной вероятности (γ) зависит величина доверительного интервала (интервал увеличивается с приближением вероятности к 1)

$\Phi(t) = \gamma$

t – вычисляется исходя из доверительной вероятности по таблице «Значения функции Лапласа» для нормального распределения.

$$\Phi(x) = \frac{2}{\sqrt{2\pi}} \int_0^x e^{-t^2/2} dt \qquad (3)$$

4) Предельную ошибку выборки (точность) σ_{xcp}. Она возникает вследствие того, что исследуется не вся совокупность, а лишь ее выборка, отобранная случайно.

$$\sigma_{x_{cp}} = \sqrt{\frac{s^2}{n}(1 - \frac{n}{N})} \qquad (4)$$

где s^2 – дисперсия;

n – объем выборки;

N – генеральная совокупность из которой производится выборка;

4) Расчет предельной ошибки выборки - Δ.

$\Delta = t*\sigma_{xcp}$

5) Расчет доверительного интервала для показателя качества продукции.

Доверительный интервал для средней рассчитывается по формуле:

$x_{cp} - \Delta \le x_0 \le x_{cp} + \Delta \qquad (5)$

где x_0 – средний показатель качества приемлемый для предприятия.

Список использованной литературы:

1. Москвин В.А. Управление качеством в бизнесе: Рекомендации для руководителей предприятий, банков, риск-менеджеров. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 384 с.: ил.

2. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированное проектирование бизнеса \ А.Д. Канчавели, А.А. Колобов, И.Н. Омельченко и др.; Под ред. А.А. Колобова, И.Н. Омельченко. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. – 600 с.

© Р.Н.Давлетханов, Г.Р.Гузаирова, 2014

УДК 621.3.049.771.14

В. А. Аракелян,
аспирант 3 курса ЭКТ факультета
Московского института электронной техники,
г. Зеленоград, Российская Федерация

РАСЧЕТ ИЗМЕНЕНИЙ ПАРАМЕТРОВ СХЕМ С УЧЕТОМ СТРЕССОВ В ТРЕХМЕРНОМ ПРОЕКТИРОВАНИИ

Аннотация **—** Непрерывное масштабирование КМОП-технологий привело к тому, что проектировать надежные интегральные схемы становиться все сложнее. Трехмерная интеграция позволяет создавать системы с высокой степенью интеграции, путём вертикальной укладки друг на друга и соединения различных слоёв, в частности, полупроводниковых кристаллов. Для трехмерной интеграции недавно стала использоваться сквозные отверстия сквозь кремний - TSV (through silicon vias). Использование данной технологии сокращает энергопотребление и увеличивает пропускную способность, но необходимо учитывать механический стресс обусловленный разницей тепловых характеристик меди, из которой обычно делается TSV и кремниевой подложки.

Для решения проблемы анализа влияния стрессов на параметры схемы предлагается новая эффективная методика. Предлагаемый подход для расчета изменений параметров транзисторов основан на применении двух методов: метод конечных элементов (МКЭ) и метод линейной суперпозиции (МЛС). Для расчета изменений подвижности носителей и порогового напряжения транзисторов в первую очередь, анализируется тепловой стресс по контуру вблизи поверхности кремния, в случае одного и нескольких TSV.

Ключевые слова — Трехмерные интегральные схемы; сквозные отверстия сквозь кремний; статический временной анализ; метод конечных элементов; метод линейной суперпозиции; механический стресс, распределение стресса.

I. Введение

Продолжающееся масштабирование микро- электронных устройств приводит к серьезным трудностям при выполнении технологических процессов и создании межкристаллических соединений, особенно когда речь идет о технологиях на 20нм и ниже.

Проектирование и производство разных технологий по вертикальной структуре предоставляет возможность улучшения быстродействия и интеграции устройств разных технологий [1], [2].

TSV связывают разные структуры кристаллов и дают возможность для дальнейшего развития 3D технологии. Однако дополнительные этапы процессов производства и физическое присутствие TSV могут вызвать механический стресс, а далее - изменение параметров транзисторов. Стресс в кремнии возникает во время тепловой обработки, что обусловлено разностью коэффициентов теплового расширения меди [16,6 м/(м°С)] и кремния [5,1 м/(м°С)] [3]. Механический стресс можно разложить по двум направлениям: радиальное и тангенциальное (касательное) (рис.1).

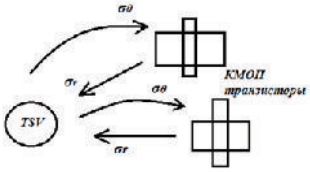


Рис. 1. Влияние компонент стрессов TSV на транзисторы, где σr-радиальное, а σθ-тангенциальное

Такие стрессы влияют на подвижность носителей и на пороговые напряжения ближайших транзисторов.

Описанные эффекты могут вызвать временные нарушения в цифровых схемах и несоответствия токов в аналоговых схемах. Известны несколько работ, посвященные методам анализа влияния термо-механических стрессов TSV на подвижность носителей (mobility) транзисторов: [4], [5], [6], [7]. В [4] приведена аналитическая формулировка задачи распределения стрессов вокруг TSV, которое представляет собой решение задачи Лейма. Позже эта модель была расширена с учетом эффекта воздействия TSV стрессов на подвижность носителей, которое приводит к деградациям временных параметров цифровых схем [6]. Такой подход делает возможным вычисления распространения идеального стресса на подложке кремния, однако не позволяет учитывать нерегулярную структуру подложки и эффект концентрации стрессов на поверхности кремния, где находятся каналы транзисторов. Чтобы учитывать распределение стрессов вблизи поверхности, был предложен полу-аналитический метод [5]. Однако этот метод был применим только для одиночной TSV с большим соотношением сторон. Также был применен метод конечных элементов (МКЭ) для численного моделирования термо-механических стрессов и вариаций параметров устройств [7]. Однако, часто очень сложно сделать этот анализ на уровне схемы, так как необходимы колоссальные компьютерные ресурсы. Был также разработан принцип линейной суперпозиции компонентов стресса [8]. Ни один из методов не даёт точной и эффективной оценки воздействия TSV стрессов на характеристики схемы. Проблема остается открытой.

В данной статье предложена новая методика анализа характеристик транзисторов и схем, которые находятся под влиянием TSV стрессов. На основе результатов симуляции методом конечных элементов для одного TSV, и с учетом влияния подложки, линейности SiO2 и концентрации стрессов, был применен метод линейной суперпозиции для анализа распределения стрессов для нескольких TSV по кристаллу.

Была получена точная аналитическая модель влияния TSV стрессов на подвижность носителей и на изменение порогового напряжения транзисторов, которое можно учитывать в схеме после экстракции. Проведено сравнение полученных результатов на основе предлагаемого метода с результатами, полученными на основе существующих методов. И предложен алгоритм для анализа изменений параметров цифровых и аналоговых схем.

II. Моделирование TSV на основе метода конечных элементов

В разделе приводятся результаты расчета распределения стрессов, вызванных одиночной TSV, методом конечных элементов. Далее методом линейной

суперпозиции результат применяется для составных TSV. Базисом для вычисления вариаций порогового напряжения является конкретный контур стресса.

A. МКЭ модель для изолированной TSV

Чтобы изучать распределение стресса изолированной TSV с учетом влияния подложкии SiO2, использован коммерческий пакет Comsol, работа которого основана на методе конечных элементов. Во время симуляции структура считается осесимметричной. Предельными условиями для вычисления процессов TSV стрессов являются значения температуры от 25 до 400°C [4] [7]. Направление кремниевой подложки выбрано (100)/<110>, КМОП транзисторы расположены на поверхности кремния. Травление (etched) для TSV имеет место на глубине 30мкм и диаметром 5мкм.

Свойства материалов, которые использовались следующие: коэффициент теплового расширения (ppm/°C): Cu=17.7, Si=3.05, SiO2=0.5; модули Юнга: (GPa): ECu=70, ESi=130 и ESiO2=70; коэффициент Пуассона: =0.34, = 0.28 и =0.17.

На рис. 2 показаны результаты МКЭ распределения стресса вокруг TSV. Концентрация стресса может больше увеличить стресс на поверхности подложки кремния, чем в подложке.

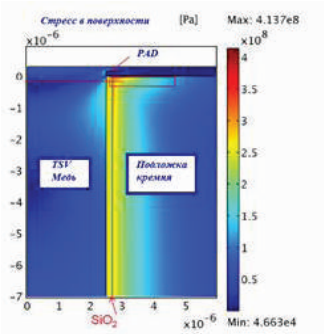


Рис. 2. Распределение стресса на поверхности вокруг TSV

Поскольку структура TSV симметрична к оси и кремний предполагается изотропный, мы приняли цилиндрическую систему первой степени и перешли к декартовой системе координат. В нашей симуляции распределение стресса имеет 2 основных компонента (тензор):σr и σθ, как показано на рис. 1. Далее мы сравнили распределение стресса в подложке кремния и на поверхности, используя оба подхода МКЭ и решение уравнения 2D модели Лейма (Рис 3). Оно показывает, что метод Лейма хорошо рассчитывает стрессы в подложке, однако неправильно рассчитывает нерегулярное распределение стресса на поверхности.

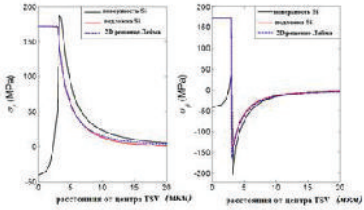


Рис. 3. Эффект стресса TSV на σr и σθ

B. Стресс контур в случае составных TSV

МКЭ дает точное распределение стресса по оси в случае одного TSV, но метод не может применяться в случае расчета по всему кристаллу, причиной является необходимость большого компьютерного ресурса. Тем не менее, у нас есть способ анализа распределения стресса в случае составных TSV по кристаллу, поскольку TSV структуры повторяемые и компоненты стрессов линейно накладываемые в масштабах стресса, вызванного TSV [8]. Но прежде чем делать это, надо перейти от цилиндрической системы координат к декартовому от $\hat{T}r\varphi z$ к $\hat{T}[110]$ по трем координатам на $[110][1\bar{1}0][001]$соответственно, согласно направлению каналов транзисторов. Метод описан в Аппендикс 1, где Φ-это угол между координат x и линией, которая связывает центр TSV с точкой, где моделируется значение стресса, θ=0. Рисунок 4 показывает контур стресса TSV для σ_{xx} и σ_{yy}после трансформации координатной системы. Потом мы можем применять метод линейной суперпозиции на любой точке, суммируя компоненты стрессов разных TSV.

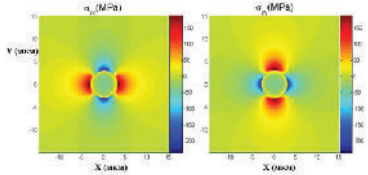


Рис. 4. Контуры

С использованием результатов симуляции МКЭ и метода суперпозиции мы рассчитали стресс на транзисторы. Чтобы оценить Δμ/μ и ΔVth/Vth как функцию стресса, приложенного на транзистор как соотношение к параметрам без стресса, далее будем развивать соответствующую модель вариации, объединяя теорию линейной пьезорезистивностии расчета энергии. Эта модель проверена на опубликованные результаты моделирования устройств.

III. Моделирование вариации подвижности носителей

Вариация подвижности носителей, которая соответствует быстродействию транзисторов, это одно из главных последствий, вызванных стрессами. В новых технологиях и непреднамеренные и преднамеренные стрессы влияют на характеристики транзисторов.

Чтобы лучше иллюстрировать изменения подвижности и порогового напряжения, предполагаем, что окружающая среда вокруг TSV неизменна и только меняется расположение TSV. Поэтому мы можем решить эту задачу как добавление вариации маленького стресса к большой фиксированной точке стрессов (общий стресс, вызванный другими источниками стрессов). Поскольку TSV стресс небольшой (<200MPa) по сравнению с общим стрессом (несколько GPa), то этот подход имеет хорошую линейность.

Модель линейной пьезорезистивности - самая распространенная модель для описания эффекта [9]. Действительность модели проверена коэффициентами, взятыми от вычислений и от измерений [10]. Поскольку координаты уже соответствуют каналам транзисторов, используется хорошо известное уравнение для изменения подвижности.

$$\Delta\mu/_{\mu} = \Pi_L * \sigma_{xx} + \Pi_T * \sigma_{yy} \qquad (1)$$

Где ПL и ПТ представляют продольные и поперечные коэффициенты для (100)/<110>. Заметим, что под коэффициентами должны учитываться эффекты, вызванные легированием канала [11].

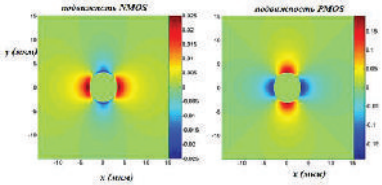


Рис. 5.Сравнение изменений подвижности в транзисторах n и p типов

Сравнение результатов моделирования контуров подвижностей для транзисторов n и p типов, отображены на рисунке 5. Оказывается, что транзисторы n типа почти невосприимчивы к стрессу, этот результат отличается от результата [6], где подвижность носителей транзистора n типа тоже сильно меняется под воздействием стресса TSV. Это объясняется тем, что коэффициенты пьезорезистивности склонны нейтрализовать друг друга в случае транзистора n типа, в уравнении (1). В случае транзисторов p типа ситуация обратная: ПL и ПТ имеют такие значения, что два компонента складываются. Кроме того, подвижность невосприимчива к TSV стрессам по вертикальной оси, потому что стресс среза не способствует изменению подвижности носителей.

Правильность расчета на основе МКЭ и модель подвижности проверены с помощью 3D МКЭ моделирований устройств [12] (Рис. 6). Изменение подвижности носителей, предсказанное 2D решением Лейма, совпадает с результатами в общих чертах, максимальное отклонение по сравнению с более реальной моделью составляет примерно 3%.

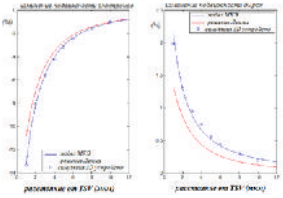


Рис. 6. Зависимость изменения подвижности от расстояния от TSV [12]

IV. Моделирование порогового напряжения

TSV стресс также влияет на пороговое напряжение транзисторов, потому что напряжение может вызвать сдвиги и расколы валентной зоны. Тем не менее, в теории пьезосопротивления нет интуитивного пути для описания этого эффекта с помощью коэффициентов, с помощью непосредственных измерений. Для расчета влияния TSV стресса на пороговое напряжение вводится теория потенциала деформации. Так как напряжение является главной причиной расщепления энергетических зон, нам надо перейти от текущей системе координат $\hat{T}$[110]к кристаллографической$\hat{T}$, как описано в аппендикс А, где Φ=45° а θ=0°. Далее делается переход от стресса к напряжению как описано в аппендикс Б. После

этого сдвиг расщепления валентной зоны ΔEV и зоны проводимости ΔEC могут быть рассчитаны с помощью следующих уравнений [13]:

$$\Delta E_C^{(i)}(\sigma) = \Xi_d(\varepsilon_1 + \varepsilon_2 + \varepsilon_3) + \Xi_u\varepsilon_i \quad (2)$$

$$\Delta E_V(\sigma) = a(\varepsilon_1 + \varepsilon_2 + \varepsilon_3) + [b^2(\varepsilon_2 - \varepsilon_3)^2 + d^2{\varepsilon_6}^2/4]^{1/2} \quad (3)$$

Значения постоянных потенциалов приведены в таблице 1:

	Ξ_d	Ξ_u	a	b	d
Потенциал деформации (эВ)	1.13	9.16	2.46	-2.35	-5.08

Таблица 1. Значения постоянных потенциалов

Учитывая ΔEv и ΔEc, можно описать отклонение порогового напряжения [14]:

$$\Delta V_{thn}(\sigma) = -m\Delta E_C + (m-1)\Delta E_V \quad (4)$$

$$\Delta V_{thn}(\sigma) = (m-1)\Delta E_C - m\Delta E_V \quad (5)$$

Результаты симуляции контуров изменения порогового напряжения показаны на рисунке 7, где x и y оси совпадают с $[110]$, $[1\bar{1}0]$.

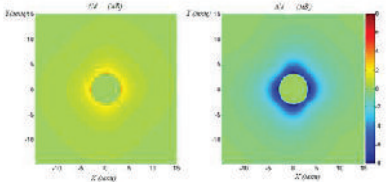


Рис. 7. Сравнение изменений пороговых напряжений для n и p транзисторов

Так как мы учитывали стрессы с обеих сторон, то изменение ΔVп получилось меньше, чем [14]. Учитывая, что пороговое напряжение в развитых технологиях равняется примерно 100мВ, то отклонение, вызванное стрессом TSV, будет составлять максимум 8%.

v. АНАЛИЗ ЦИФРОВЫХ И АНАЛОГОВЫХ СХЕМ С УЧЕТОМ tsv СТРЕСОВ

Как было отмечено выше, стрес обусловленное TSV можно рассчитать с помошю формул (1) и (2).

Вся информация доступна из LVS (Layout versus Schematic) списка цепей, и можно промоделировать стресс. Поскольку нашей задачей являлся анализировать поведение транзистора под воздействием TSV стрессов, то мы не будем рассчитав все тензоры стрессов по всему чипу. В предлагаемом алгоритме используется сеточное разделение для расчета стрессов.

1. Читается координаты и размеры транзисторов и TSV.
2. Чип разделяется в сетку размером 50 мкм 50 мкм, TSV поставляются в клетки соответсвенно их зоне влияния.
3. Для каждого транзистора определяется клетка, где рассчитано суммарное влияние стрессов TSV находящихся в этой клетке.

4. Определяются изменения параметров транзисторов используя вышеописанные методы, выводится SPICE netlist отражающие результаты вычислений.

5. В SPICE списке цепей изменения параметров задаются параметрами MULU0 и DELVTO. Далее, изменения параметров можно расчитать SPICE моделированием.

Сложность алгоритма зависит от каличества транзисторов и TSV, которые имеют влияние в клетке. В одной клетке могут имет влияние сразу несколько TSV. Зона влияния одной TSV считается 25 мкм.

VI. Заключение

В данной статье предложена методика характеризации влияния стрессов TSV на параметры транзистора. На уровне характеризации стрессов было показано насколько реально процессы и структуры влияют на распределение стресса. Было показано, как перейти от МКЭ к матрице компонентов стресса. На уровне моделирования устройств была предложена быстрая и точная модель для расчета изменений подвижности носителей и порогового напряжения, обусловленного стрессами TSV. Разработан алгоритм для анализа влияния стрессов TSV на параметры схемы.

Аппендикс А. Переход координатных систем

$$U(\theta,\phi) = \begin{bmatrix} \cos\theta\cos\phi & \cos\theta\sin\phi & -\sin\theta \\ -\sin\phi & \cos\phi & 0 \\ \sin\theta\cos\phi & \sin\theta\sin\phi & \cos\theta \end{bmatrix}$$

$$\hat{T}^{new} _ U \cdot \hat{T} \cdot U^T$$

Аппендикс Б.Соотношение стресса и напряженности

$$\begin{bmatrix} \varepsilon_1 \\ \varepsilon_2 \\ \varepsilon_3 \\ \varepsilon_4 \\ \varepsilon_5 \\ \varepsilon_6 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} s_{11} & s_{12} & s_{12} & 0 & 0 & 0 \\ s_{12} & s_{11} & s_{12} & 0 & 0 & 0 \\ s_{12} & s_{12} & s_{11} & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & s_{44} & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & s_{44} & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & s_{44} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \sigma_{xx} \\ \sigma_{yy} \\ \sigma_{zz} \\ \sigma_{yz} \\ \sigma_{zx} \\ \sigma_{xy} \end{bmatrix}$$

Список использованной литературы

[1] В. А. Аракелян _ Растущий интерес к 3D интеграции ИС и приспособление САПР для оптимального проектирования, Наука и образование: Проблемы и тенденции развития, Уфа, 2013

[2] Строгонов А., Цыбин С., Быстрйскй А._ Трехмерныхе интегральные схемы 3Д БИС// Компоненты и технологии 2011

[3] A. Mercha, A. Redolfi, M. Stucchi, N. Minas, J. Van Olmen, S. Thangaraju, D. Velenis, S. Domae, Y. Yang, G. Katti, R. Labie, C. Okoro, M. Zhao, P. Asimakopoulos, I. De Wolf, T. Chiarella, T. Schram, E. Rohr, A. Van Ammel, A. Jourdain, W. Ruythooren, S. Armini, A. Radisic, H. Philipsen, N. Heylen, M. Kostermans, P. Jaenen, E. Sleeckx, D. Sabuncuoglu Tezcan, I. Debusschere, P. Soussan, D. Perry, G. Van der Plas, J. Cho, P. Marchal, Y. Travaly, E. Beyne, S. Biesemans, and B. Swinnen, “Impact of thinning and through silicon via proximity on high-k / metal gate first CMOS performance,” IEEE VLSI Technology Symposium, pp. 109–110, 2010.

[4] K. Lu, X. Zhang, S.-K. Ryu, J. Im, R. Huang, and P. Ho, “Thermomechanical reliability of 3-D ICs containing through silicon vias,” Electronic Components and Technology Conference, pp. 630 –634, May 2009.

[5] S. Ryu, K. Lu, X. Zhang, J. Im, P. Ho, and R. Huang, “Impact of near-surface thermal stresses on interfacial reliability of through-siliconvias for 3-D interconnects,”

IEEE Transactions on Device and Materials Reliability, vol. 11, pp. 35–43, Mar. 2011.

[6] J.-S. Yang, K. Athikulwongse, Y.-J. Lee, S. K. Lim, and D. Pan, "TSV stress aware timing analysis with applications to 3D-IC layout optimization," 47th ACM/IEEE Design Automation Conference, pp. 803–806, 2010.

[7] A. Mercha, G. Van der Plas, V. Moroz, I. De Wolf, P. Asimakopoulos, N. Minas, S. Domae, D. Perry, M. Choi, A. Redolfi, C. Okoro, Y. Yang, J. Van Olmen, S. Thangaraju, D. Tezcan, P. Soussan, J. Cho, A. Yakovlev, P. Marchal, Y. Travaly, E. Beyne, S. Biesemans, and B. Swinnen, "Comprehensive analysis of the impact of single and arrays of through silicon vias induced stress on high-k / metal gate cmos performance," IEEE International Electron Devices Meeting, pp. 2.2.1–2.2.4, 2010.

[8] M. Jung, J. Mitra, D. Pan, and S. Lim, "TSV stress-aware full-chip mechanical reliability analysis and optimization for 3D IC (preprint)," 48th ACM/IEEE Design Automation Conference, pp. 803–806, 2011.

[9] Yozo Kanda, "A Graphical Representation of the Piezoresistance Coefficients in Silicon," 1981.

[10]. Bufler, A. Erlebach, and M. Oulmane, "Hole mobility model with silicon inversion layer symmetry and stress-dependent piezoconductance coefficients," IEEE Electron Device Letters, vol. 30, no. 9, pp. 996–998, 2009.

[11] S. Thompson, G. Sun, Y. S. Choi, and T. Nishida, "Uniaxial-processinduced strained-si: extending the cmos roadmap," IEEE Transactions on Electron Devices, vol. 53, pp. 1010–1020, May 2006.

[12] V. Moroz, "The impact of TSV arrays on transistor performance," IEEE Workshop on Variability Modeling and Characterization, 2010.

[13] J.-S. Lim, S. Thompson, and J. Fossum, "Comparison of thresholdvoltage shifts for uniaxial and biaxial tensile-stressed n-MOSFETs," IEEE Electron Device Letters, vol. 25, no. 11, pp. 731–733, 2004.

[14] W. Zhang and J. Fossum, "On the threshold voltage of strained-Si-SixGex MOSFETs," IEEE Transactions on Electron Devices, vol. 52, no. 2, pp. 263–268, 2005.

© В. А. Аракелян, 2014

УДК 614:519.673

В.Ю. Радоуцкий,
к.т.н., профессор кафедры «Защита в чрезвычайных ситуациях»
Белгородский государственный технологический университет им.В.Г. Шухова
г. Белгород Российская Федерация
В.Г. Шаптала,
д.т.н., профессор кафедры «Защита в чрезвычайных ситуациях»
Д.И. Васюткина,
ассистент кафедры «Защита в чрезвычайных ситуациях»

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Система обеспечения комплексной безопасности (СОКБ) представляет собой совокупность инженерно-технических средств, организационных мероприятий и

действий службы безопасности, предназначенных для защиты объекта от несанкционированных действий нарушителей.

Функционирование СОКБ можно представить в виде следующей цепочки действий. При вторжении нарушителя в контролируемую зону происходит срабатывание датчиков обнаружения. Информация от датчиков передается на центральный пульт охраны. Оператор пульта оценивает ситуацию, принимает решение по данному тревожному сообщению («предупреждение», «внимание», «нарушение» или «ложная тревога») и передает его группе оперативного реагирования. По получению сообщения группа развертывается на рубеже, обозначенном в тревожном сообщении. При перехвате нарушителя происходит его задержание.

Система обеспечения комплексной безопасности представляет собой сбалансированную совокупность элементов обнаружения нарушителя, задержки продвижения нарушителя по пути следования, а также элементов реагирования сил охраны на действия нарушителя. Эти элементы являются целевыми функциями системы.

При создании СОКБ возможны два подхода: выбор наиболее рационального варианта построения системы из нескольких вариантов (задача анализа) и оптимизация параметров системы, то есть название некоего набора оптимальных характеристик системы как исходных данных для ее создания (задача синтеза). При этом необходимо учитывать специфические особенности СОКБ:

1. Конфликтность интересов в системе «охрана-нарушитель».
2. Неопределенность исходных данных для проектирования и функционирования системы. В первую очередь это касается угроз, модели нарушителя, а также сценариев развития конфликтной ситуации.
3. Случайный характер временных параметров, в том числе случайность времени движения охраны и нарушителя, времени преодоления физических барьеров, момента срабатываний средств обнаружения и пр.
4. Трудоемкость организации эксперимента. Лучшим способом анализа эффективности СОКБ является организация учений, однако этот способ связан с привлечением значительных материальных и людских ресурсов и не получил широкого распространения. «Поведение» СОКБ целесообразно изучать с основными элементами математической модели СОКБ является критерий ее эффективности и метод ее оценки.

Эффективность любой сложной технической системы (СТС) отражает ее приспособленность к выполнению своей целевой функции. Так, ГОСТ 34.003-99 определяет эффективность системы как «свойство, характеризуемое степенью достижения целей, поставленных при создании системы». В частности, эффективность СОКБ можно охарактеризовать как способность системы противостоять несанкционированным действиям нарушителя в рамках потенциальных угроз. Таким образом, эффективность СОКБ характеризует уровень защищенности объекта.

Существуют качественные и количественные методы анализа [1, с.32]. Во многих случаях качественных оценок бинарного типа (соответствует/не соответствует требованиям) вполне достаточно, чтобы ответить на вопрос, насколько защищен объект, а также наметить пути совершенствования инженерно-технической защиты. Более информативны количественные методы. Однако для того, чтобы «измерить» эффективность, необходимо иметь обоснованный критерий. Критерий эффективности (критерий оптимальности, критерий принятия решения) – признак, позволяющий дать сравнительную оценку предложенных альтернатив и выбрать оптимальное решение. На практике применяют следующие типы критериев:

1. Критерии типа «эффект-затраты», позволяющие оценивать достижение целей функционирования СТС при заданных затратах (так называемая экономическая эффективность).

2. Критерии, позволяющие оценить качество СТС по заданным показателям и исключить те варианты, которые не удовлетворяют заданным ограничениям (например, методы многокритериальной оптимизации).

3. Взвешивающие критерии – искусственно сконструированные критерии, позволяющие оценивать интегральный эффект (например, «линейная свертка» частных показателей).

К критерию эффективности должны предъявляться следующие требования:

– объективность – «прозрачность» математической модели и объективность оценок;

– представительность – отражение всех значимых сторон функционирования СОКБ;

– чувствительность оценки – выходной результат должен отражать варьирование входных данных в заданных параметрах;

– интерпретируемость – простая и удобная форма, пригодная для заключения об эффективности системы на основе данного критерия.

Основными методами анализа эффективности систем безопасности являются [2, с.111]:

– детерминистический подход;
– методы многокритериальной оптимизации;
– логико-вероятностное моделирование;
– имитационное моделирование.

Детерминистический подход связан с заданием и последующей проверкой требований, содержащихся в НТД, ТЗ на проектирование, в рабочем проекте оборудования объекта средствами охранно-тревожной сигнализации. Схема реализации метода следующая:

1. Проводится категорирование объектов охраны в зависимости от их важности/потенциальной опасности, возможного и/или допустимого социально-экономического ущерба, от прогнозируемых угроз, типа объекта и других установленных и принятых критериев.

2. Для объектов каждой категории устанавливаются дифференцированные требования по организации охраны и инженерно-технической укрепленности конструктивных элементов объекта (в первую очередь ограждающих конструкций и элементов инженерно-технической укрепленности). Такой подход реализуется, например, в руководящих документах МВД России. При этом уровень защищенности должен соответствовать значимости объекта, выражаемой через его категорию, – в этом состоит основной принцип проектирования эффективной СОКБ.

3. Состояние СОКБ оценивается экспертным путем. Экспертная оценка – средство переработки слабоструктурированных данных, при котором используются суждения экспертов для подготовки обоснованных решений (заполняются опросные листы, содержащие формализованные перечни требований по охране объекта, в том числе по оснащению периметра объекта, его зданий, сооружений, по степени готовности, уровню обучения личного состава сил безопасности, по наличию комплекта нормативных документов, регламентирующих организацию охраны объекта).

Основой методов многокритериальной оптимизации является агрегирование информации о частных показателях качества. Среди них выделяют методы лексикографического упорядочивания, итерационные методы предпочтительного выбора, аксиоматический подход с использованием теории полезности и другие.

Один из применяемых итерационных методов – метод «смещенного идеала». Пусть задано n объектов, оцененных по m критериям: $k_1 \ldots k_m$. Процедура оптимизации такова:

1. Моделируются два многокритериальных объекта (МКО): «условно предпочтительный», формируемый из максимальных по полезности значении критериев ($МКО^+ = \{k_1, \ldots, k_m^+\}$) и наихудший – из минимальных по полезности значений критериев: ($МКО^- = \{k_1, \ldots, k_m^-\}$).
2. Задается вектор предпочтений, например $W_1 = (4,3,3,2)$. Он отражает предпочтения лица, принимающего решение в отношении оптимизируемых показателей эффективности.
3. Чтобы выявить объекты, которые не претендуют на предпочтительные, их сравнивают с идеальным, вычисляя «расстояние» (метрику) до идеального. Так, объекты ранжируются по расстоянию от идеального объекта, например: $B_1 > B_4 > B_2 > B_3$. Наименее предпочтительный объект (B_3) исключается из рассмотрения, после чего процедура повторяется. Таким образом, исключая неподходящие объекты, в конце остается один, наиболее предпочтительный.

Логико-вероятностные методы позволяют получить количественную оценку риска как меры опасности. Эти методы применяются для анализа надежности и безопасности системы. В их основе лежат два понятия: степень риска и уровень защищенности. Степень риска $K_{риск}(y)$ – вероятность невыполнения СОКБ своей целевой функции. Обратная величина характеризует уровень защищенности $K_{защ}(y) = 1 - K_{риск}(y)$. Оценка защищенности – процедура оценки показателей $K_{риск}$, $K_{защ}$ для людей и материальных ценностей. Процедура анализа следующая:

1. Составляется сценарий развития опасности (граф вида «дерево»), представляющий собой логико-вероятностную модель функционирования. Сценарий содержит события трех видов: инициирующие, промежуточные и конечное. Инициирующие события описывают входные воздействия на систему (преодоление нарушителем периметра объекта и пр.). Промежуточные события – логическая комбинация (конъюнкция или дизъюнкция) исходных. Конечное событие описывает опасное состояние системы (проникновение нарушителя на объект и пр.).
2. Аналитически граф описывается с помощью функции опасности системы $y(z_1 \ldots z_n)$, где $z_1 \ldots z_n$ – инициирующие события, а значение – конечное (опасное) событие. По этой функции можно выделить так называемые кратчайшие пути опасного функционирования. Каждый из них представляет собой минимальный набор инициирующих событий, конъюнкция (совмещение) которых приводит к опасному состоянию.
3. С помощью логико-вероятностных преобразований функция опасности системы приводится к одной из канонических форм и заменяется вероятностной функцией $P\{y(z_1 \ldots z_n)\}$. При этом необходимо иметь вероятности инициирующих событий $z_1 \ldots z_n$ (например, вероятность обнаружения преодоления периметра, вероятность прохода через КПП по подложному пропуску и пр.). Значение вероятностной функции P, при которой значение функции опасности у равно 1 (это означает наступление опасного события), и определяет степень риска, присутствующего в системе:

$K_{риск}(y) = P\{y(z_1 \ldots z_n)\}=1$.

Трудность здесь заключается в обеспечении достоверности исходных данных. Различают объективные и субъективные вероятности. Объективными являются характеристики технических средств охраны по результатам натурных испытаний ($P_{обн}$, $T_{лс}$, $P_{ош2}$ и пр.). Качественно иную (субъективную) природу имеют результаты анализа уязвимости, отражающие интуитивные представления о возможности и характере реализации угрозы.

Вероятностный подход к анализу базируется на предположениях о случайности и независимости временных параметров в системе «охрана-нарушитель». Эффективность здесь понимается как вероятность пресечения несанкционированных действий нарушителя:

$P_{\text{прес}} = P_{\text{обн}} \cdot P_{\text{нейтр}}$, где: $P_{\text{обн}}$ – вероятность обнаружения нарушителя; $P_{\text{нейтр}}$ – вероятность нейтрализации нарушителя.

Один из методов оценки этих вероятностей – имитационное моделирование. Это вычислительный эксперимент, основанный на том известном факте, что при увеличении числа испытаний n относительная частота $W = m/n$ появления случайного события A в серии испытаний стремится к его вероятности в единичном испытании $W \Rightarrow p(A)$ при $n \Rightarrow \infty$. С помощью генератора случайных чисел получают выборки случайных величин, распределенных по известному закону с известными математическим ожиданием и дисперсией. Приведем пример. Периметр объекта оборудован системой охранной сигнализации с вероятностью обнаружения $P_{\text{обн}} = 0{,}95$. Для имитационного моделирования работы такой системы «разыгрывается» равномерно распределенное случайное число k от 0 да 1. Если $k \leq 0{,}95$, система сработала, в противном случае – нет. Таким же образом моделируется время движения сил охраны и нарушителя и другие случайные процессы в СОКБ.

Каждая конфликтная ситуация просчитывается много раз, по результатам набирается статистика захватов нарушителя. Эффективность СОКБ оценивается статистически, как отношение числа захватов к общему числу испытаний. Количество опытов определяется исходя из того, что при заданной доверительной вероятности необходимо обеспечить требуемую точность оценки.

Список используемой литературы:

1. Панин О.А. Анализ эффективности интегрированных систем безопасности: принципы, критерии, методы // Системы безопасности. 2006. №2. С.30-37.

2. Шаптала В.Г., Радоуцкий В.Ю., Добровольский В.С., Овечкин А.Н. Моделирование систем комплексной безопасности высших учебных заведений: монография. Белгород: ООО «Планета - Полиграф», 2009. 130с.

© В.Ю. Радоуцкий, В.Г. Шаптала, Д.И. Васюткина, 2014

УДК 614:519.673

В.Ю. Радоуцкий,
к.т.н., профессор кафедры «Защита в чрезвычайных ситуациях»
В.Г. Шаптала,
д.т.н., профессор кафедры «Защита в чрезвычайных ситуациях»
Ю.В. Ветрова,
к.т.н., доцент кафедры «Защита в чрезвычайных ситуациях»
Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова
г. Белгород Российская Федерация

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАЩИЩЕННОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ МЕТОДОМ ПАРНЫХ СРАВНЕНИЙ

Наиболее общим показателем защищенности образовательного учреждения от террористических действий является вероятность недопущения террористического акта $P_{\text{нта}}$. Недопущение теракта можно представить в виде совмещения двух

случайных событий: своевременного обнаружения нарушителей и прибытия сил охраны к месту вторжения и успеха сил охраны в столкновении с нарушителями [1, с. 18]. В соответствии с этим:

$$P_{\text{нта}} = P_{\text{о}} \cdot P_{\text{с}}\,, \qquad (1)$$

где $P_{\text{о}}$ – вероятность своевременного реагирования на попытку осуществления теракта, а $P_{\text{с}}$ – вероятность успеха сил охраны в пресечении теракта.

Для определения вероятностей $P_{\text{о}}$ и $P_{\text{с}}$ важное значение имеет правильный выбор наиболее вероятного места и способа осуществления теракта, а также построение достаточно адекватной модели нарушителя, т.е. параметров, характеризующих численность, вооруженность и подготовленность террористов. В настоящее время наиболее простым и надежным методом определения количественных характеристик вероятного террористического нападения является метод парных сравнений, осуществляемых группой экспертов [2, с. 178].

Предположим, что экспертам необходимо количественно ранжировать n предположений относительно возможного террористического проявления. Экспертам предлагаются все возможные пары утверждений (всего таких пар будет $n(n–1)/2$), относительно которых они должны определиться, какое из двух предположений более вероятно.

Результаты парных сравнений предположений k-ым экспертом можно представить в виде матрицы $D^k = \{\delta_{\text{ij}}\}$, элементы которой определяются следующим образом:

$$\delta_{ij}^k = \begin{cases} 1, \text{если } a_i > a_j \\ 0, \text{если } a_i < a_j \end{cases}. \qquad (2)$$

Здесь выражение $a_i > a_j$ означает, что предположение a_i представляется более вероятным, чем предположение a_j.

Восприятие многомерных объектов, какими являются модели нарушителей, субъективно и неоднозначно, поэтому можно считать, что в процессе сравнений будет выполняться условие транзитивности согласно которому из условий $a_i > a_j$ и $a_j > a_k$ следует условие $a_i > a_k$. Очевидно, что если $\delta_{ij} = 1$, то $\delta_{ji} = 0$, т.е. исходная матрица парных сравнений несимметрична.

Задачей метода парных сравнений является приписывание предположениям чисел v_1, v_2, ...,v_n, которые выражают усредненное мнение экспертов о них. Исходные данные метода представляют собой совокупность полученных от экспертов матриц парных сравнений D^1, D^2, ..., D^r, где r – число экспертов. Оценками v_1, v_2, ...,v_n являются математические ожидания некоторых гипотетически существующих распределенных по определенному закону случайных величин ξ_1, ξ_2, ...,ξ_n, отвечающих сравниваемым допущениям.

Считая выборку экспертов однородной, можно найти относительную частоту предпочтений i-го допущения опасности j-ому, т.е. относительную частоту выполнения условия $a_i > a_j$:

$$P(a_i > a_j) = p_{ij} = \frac{\left(\sum_{k=1}^{r} \delta_{ij}^k\right)}{r}. \qquad ((3)$$

Элементы матрицы $\{p_{ij}\}$ обладают следующими свойствами: $0 < p_{ij} < 1$, $p_{ij} + p_{ji} = 1$. Закон сравнительного суждения Терстоуна утверждает: чем чаще объект a_i предпочитается объекту a_j, тем дальше отстоят друг от друга шкальные значения этих объектов. Отсюда следует:

$$P(\xi_1 > \xi_2) = p_{ij} \text{ или } P(\xi_{ij} > 0) = p_{ij}, \quad (4)$$

где $\xi_{ij} = \xi_i - \xi_j$. Если величины ξ_i и ξ_j распределены по нормальному закону с параметрами m_i, σ_i и m_j, σ_j то величина ξ_{ij} также распределена по нормальному закону с параметрами:

$$m_{ij} = m_i - m_j, \ \sigma_{ij} = \sqrt{\sigma_i^2 \sigma_j^2 - 2r_{ij} \cdot \sigma_i \cdot \sigma_j}, \quad (5)$$

где r_{ij} – коэффициенты корреляции между ξ_i и ξ_j. Из формулы вероятности попадания нормальной случайной величины в заданный интервал получим:

$$P(0 < \xi_{ij} < \infty) = 1/2 + \Phi(z_{ij}) = p_{ij}, \quad (6)$$

где $z_{ij} = m_{ij} / \sigma_{ij}$, (7)

$\Phi(z_{ij})$ – функция Лапласа, значения которой можно найти по специальным таблицам.

Числа z_{ij}, найденные путем численного решения уравнения

$$\Phi(z_{ij}) = p_{ij} - 0{,}5, \quad (8)$$

образуют антисимметричную матрицу $\{z_{ij}\}$, для которой $z_{ij} = -z_{ij}$. Предположим, что мнения каждого эксперта о различных предположениях не зависят друг от друга, а мера уверенности в своем выборе у различных экспертов примерно одинакова. Тогда $r_{ij} = 0$, $\sigma_i = \sigma_j = \sigma$, а $\sigma_{ij} = \sqrt{2} \cdot \sigma$. В этом случае формула (7) принимает вид:

$$m_i - m_j = z_{ij} \sqrt{2} \sigma. \quad (9)$$

Числа m_i и m_j можно рассматривать в качестве шкальных значений опасностей a_i и a_j. Принимая за единицу искомой шкалы число $\sqrt{2}\sigma$, перепишем соотношение (9) в виде

$$m_i - m_j = z_{ij}. \quad (10)$$

Соотношение (10) определяет систему $n \cdot (n-1)/2$ линейных уравнений для n неизвестных $m_1, m_2, ..., m_n$.

Поскольку число неизвестных меньше числа уравнений, то эта система переопределена и должна решаться методом наименьших квадратов [2, с. 179].

Согласно этому методу приближенное решение системы должно минимизировать сумму квадратов невязок, которые получаются при подстановке этого решения во все уравнения:

$$S = \sum_{ij} (m_i - m_j - z_{ij})^2 \to \min..$$

Отметим, что найденные в результате решения системы (10) числа m_j не имеют содержательного смысла. Имеют смысл лишь их относительные величины, позволяющие ранжировать рассматриваемые предположения по их величине вероятности.

$$\alpha = \frac{\sum_{k=1}^{n} \beta_k N_k}{\sum_{k=1}^{n} \beta_k N_{k\text{т}}}. \qquad (12)$$

При невозможности получения количественной оценки террористической уязвимости учреждения по приведенной выше схеме, группой экспертов методом парных сравнений выполняется ее качественно-количественный анализ [2, с. 180].

Результаты моделирования антитеррористической защищенности образовательных учреждений необходимо учитывать при планировании мероприятий по ее повышению.

Список используемой литературы

1. Добровольский В.С., Овечкин А.Н., Павлов А.А. Модель оценки состояния и подготовки образовательных учреждений к террористическим проявлениям. М.: Минобрнауки РФ. 2005. 244 с.

2. Шаптала В.Г., Шульженко, Радоуцкий В.Ю, Шаптала В.В. Ранжирование техногенных рисков методом парных сравнений // Научные исследования и ресурсосберегающие технологии в стройиндустрии: Междунар. научн.-практич. конф., (Белгород, 2007г.), Белгород: Изд-во БГТУ, 2007. Ч. 6. С. 178-180.

© В.Ю. Радоуцкий, В.Г. Шаптала, Ю.В. Ветрова, 2014

УДК 501

А.А. Халиков,
студент 1курса экономического факультета
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Уфимский филиал)
Г.Р.Гузаирова,
Доцент кафедры математики и информатики
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Уфимский филиал)

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ НОРМАЛЬНОГО ЗАКОНА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Нормальный закон распределения наиболее часто встречается на практике. Главная особенность, выделяющая его среди других законов, состоит в том, что он является предельным законом, к которому приближаются другие законы распределения при весьма часто встречающихся условиях.

Многие показатели подчиняются нормальному закону распределения, например, рост человека, дальность полета снаряда и т.д. В результате анализа массива данных по параметрам качества продукции, было выявлено, что показатели качества также подчинены нормальному закону распределения.

Основная расчетная формула этого метода может быть представлена в виде:

$$Q = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} Qi} \qquad (1)$$

где Q_i - взвешенная оценка i -того свойства.

Значение Q_i находится на основе следующих соображений:

Для каждого i - того свойства его абсолютное значение Pi оценивается с помощью безразмерного коэффициента Q_i по таблице 0:

Таблица 1

Зависимость значений качества от показателей свойств

Градация значений Q_i	Качественная характеристика уровня абсолютного показателя любого отдельного свойства Pi
1,0	Максимальный уровень, выше которого оценка свойства начинает уменьшаться
1,0 – 0,8	Превосходный и приемлемый уровень, значительно превышающий соответствующий показатель, любого имеющегося на рынке аналогичного товара
0,8-0,63	Хороший и приемлемый уровень превосходящий оптимальный коммерческий уровень
0,63-0,40	Недостаточно хороший, но все же приемлемый по техническим условиям уровень чтобы выдержать конкуренцию на рынке, должен быть поднят
0,40-0,30	Граничная зона. При наличии ТУ часть продукции не будет им соответствовать
0,30-0,00	Неприемлемо. Свойство, находящееся на таком низком уровне может помешать использованию соответствующего продукта
0,00	Полностью неприемлемый уровень

Математическая зависимость оценки Q_i от показателя абсолютного значения *i* - того свойства p_i определяется показательной функцией

$$Q_i = e^{-\left(\left|p^0\right|\right)^{m_i}} \qquad (2)$$

где m_i - положительное (не обязательно целое) число в пределах $0<m<\infty$.

Семейство кривых, отображающих функцию (2), представлено на рисунке 1.

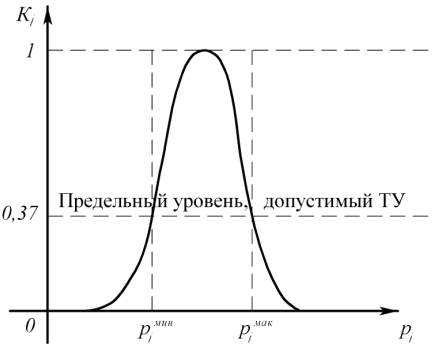


Рисунок 1 - Семейство кривых, отображающих функцию (2)

Выбор уравнения (2) объясняется следующими свойствами кривой, представленной на рисунке 1.

1. Эта кривая асимптотически приближается к значению $Q_i = 0$ при $|p^0| = 1$.

2. При $p^0 = 1$ $Q_i = \frac{1}{e} \approx 0{,}37$.

3. Наивысшая точка кривой, в которой $Q_i = 1$, соответствует середине промежутка между $p_i^{мин}$ и $p_i^{мак}$.

Порядок нахождения значения Q_i заключается в следующем.

На основе опроса достаточно большой группы экспертов, для каждого i-того свойства какому-то одному, произвольно выбранному значению Q_i предпочтительно взятому в интервале $Q_i = 0{,}60 \div 0{,}90$, ставится в соответствие некоторое значение p_i^1, такое, что $p_i^{мин} < p_i^1 < p_i^{мак}$.

С помощью полученного таким образом значения p_i^1 из выражения (3) p^0 определяется величина .

Показатель степени m_i находится по формуле:

$$m_i = \frac{lnln\frac{1}{Q_i}}{ln(p^0)} \qquad (4)$$

где p^0- линейная функция от p_i такая, что:

$$\begin{cases} p^0 = -1 & \text{где } p_i = p_i^{мин} \\ p^0 = +1 & \text{где } p_i = p_i^{мак} \end{cases},$$

причем $p_i^{мин}$ и $p_i^{мак}$ - соответственно нижний и верхний предел уровня i-того свойства, предусмотренный ТУ;

p^0

$|p^0|$ - абсолютная величина .

Кроме того,

$$p^0 = \frac{2p_i - \left(p_i^{мак} + p_i^{мин}\right)}{p_i^{мак} - p_i^{мин}} \qquad (3)$$

Таким образом, определяются все компоненты формулы (2), что позволяет в дальнейшем для любого значения p_i находить соответствующую взвешенную оценку Q_i.

В случае, если ограничения, налагаемые ТУ, касаются только одного нижнего предела уровня каждого свойства, вместо выражения (2) применяется формула

$$Q_i = e^{-\left(e^{-p^0}\right)} \qquad (5)$$

отображающая один из специальных видов показательной функции – так называемую возрастающую функцию Гомперца.

График функции приведен на рисунке 2.

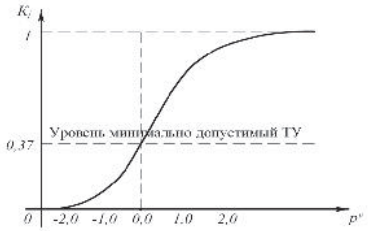


Рисунок 2 – вид показательной функции Гомперца

Порядок нахождения значения Q_i для каждого i-того свойства состоит в следующем.Для двух произвольно выбранных значений p_i^1 и p_i^2 экспертным путем по таблице 1 определяются соответствующие величины Q_i^1 и Q_i^2. Вычисляются два значения p^{01} и p^{02}.

$$p^0 = -[ln(-lnQ_i)] \qquad (6)$$

Решается система уравнений

$$\begin{cases} p^{01} = b_0 + b_1 p_i^1 \\ p^{02} = b_0 + b_1 p_i^2 \end{cases}$$

и определяются коэффициенты b_0 и b_1.

Таким образом, для каждого i-того свойства может быть получено выражение:

$$p^0 = b_0 + b_1 p_i \qquad (7)$$

используя которое по формуле (6), можно определить значение K_i для любого p_i.

Необходимо подчеркнуть, что хотя в основной расчетной формуле этого метода (1) весомость m_i и не фигурирует, сама оценка K_i, как это явствует из предыдущего изложения, уже является взвешенной величиной.

© А. А.Халиков, Г.Р.Гузаирова,2014

УДК 501

А.Т.Халиуллин, студент 1 курса экономического факультета
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Уфимский филиал)
Г.Р.Гузаирова, оцент кафедры математики и информатики
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Уфимский филиал)

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ МЕРЫ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕННОГО СВОЙСТВА ПОКУПАТЕЛЕМ

Ученые обращают внимание на большое значение качества, как основного фактора конкурентоспособности, для экономики и необходимости разработки методических подходов его использования.

Важнейшим вопросом в определении качества продукции является выбор метода оценки показателей. Обзор научной литературы показал, что проблема поддержания уровня качества весьма актуальна в современных условиях, в то же время теоретико – методические основы разработаны недостаточно полно.

Для решения данной проблемы была разработана модель оценки качества продукции, учитывающая меру предпочтения данного свойства по сравнению с другими свойствами, что не маловажно, так как влияние различных свойств на качество продукции может сильно отличаться. При оценке качества с помощью данной модели исследуется большую группу потребителей, используются статистические данные для исследования с учетом семейных бюджетов, а также учитывается коэффициент эластичности, характеризующий степень изменения потребления i-го свойства в зависимости от платежеспособности j-го потребителя.

Измерение качества осуществляется с помощью формулы:

, (1)

где x_i –показатели, влияющие на качество продукции; m_i – весовые коэффициенты показателей, влияющих на качество продукции.

Наиболее часто принимаются условия:

$0 \le K_i \le 1$ и $0 \le m_i \le 1$ при .

Весомость m_i определяется выражением:

, (2)

где $u(\Theta_i)$ – средняя оценка каждого i-го показателя (свойства), даваемая большим количеством отдельных потребителей.

Значение $u(\Theta_i)$ определяется линейной комбинацией:

$u(\Theta_i) = a_i + b_i * u(\eta_i) + c_i * u(\mu_i) + d * u(E_i)$, (3)

где a_i, b_i, c_i, d_i – коэффициенты определяемые методом наименьших квадратов по методике оценки семейных бюджетов; $u(\eta_i)$ – оценка i-го показателя (свойства) по параметру η равная $u(\eta_i)=e^{1-\eta_i}$; $u(\mu_i)$ - оценка i-го показателя (свойства) по параметру μ равная $u(\mu_i) = e^{\mu_i - 1}$; u(Ei) - оценка i-го показателя (свойства) по параметру E равная $u(Ei) = e^{1/(E-1)}$.

При определении параметров η_i, μ_i, и E_i учитываются следующие соображения:

Величина η_i характеризует собой меру насыщения потребности в данном i-м показателе (свойстве) и равна:

$\eta_i = H_i / H_i^{\text{эт}}$, (4)

где H_i – средняя величина фактической потребности i-го показателя (свойства), определяемая по формуле:

(5)

Причем данные по потреблению i-го показателя (свойства) j-м потребителем берутся для достаточно большого количества n.

$H_i^{эт}$ – эталонное значение потребности в i-м показателе (свойстве), принимаемое на основе научно-обоснованных норм или по данным потребления тех групп населения, материально-культурный уровень которых может быть принят за норму.

Величина μ_i – мера предпочтения, характеризует собой степень насущности (настоятельности) данного свойства по сравнению с другими свойствами оцениваемого продукта труда.

Мера предпочтения зависит от величины S_i, а также от общей платежеспособности j-го потребителя $S_i^{пл}$. вместе с тем мера предпочтения μ_i отражает и норму насыщения потребности $H_i^{эт}$. Поэтому выражение для меры предпочтения μ_iпредставляет собой отношение так называемой цены нормы насыщения ($S_iH_i^{эт}$) к сумме денежных ресурсов j-го потребителя, предназначенных для всех его покупок $S_i^{пл}$, то есть:

$\mu_i = S_iH_i^{эт}/ S_i^{пл}$, (6)

взяв данные по достаточно большой совокупности потребителей n получаем:

. (7)

Вообще говоря $\mu_i \leq 1$. Крайний случай ($\mu_i = 1$) имеет место, когда потребитель готов отдать весь свой доход за обладание нормой насыщения по i-му свойству. Случай $\mu_i > 1$, очевидно, исключается как экономически неприемлемый.

Величина E_i (коэффициент эластичности) характеризует собой степень изменения потребления i-го свойства в зависимости от платежеспособности j-го потребителя.

Коэффициент эластичности E_i обычно представляется как отношение двух величин: относительной величиной прироста расходов на i-е свойство(dS_{ii}/S_{ii}) и относительной величины прироста платежеспособности j-го потребителя ($dS_i^{пл}/S_i^{пл}$).

Таким образом, по определению

. (8)

Замечая, что данное выражение представляет собой приращение натуральных логарифмов, имеем

. (9)

Значение E_i можно получить при специальной обработке данных торговой статистики в сочетании с данными семейных бюджетов.

Полученная модель позволяет определить уровень качества продукции, предприятия в зависимости от важнейших показателей качества, провести сравнительный анализ предприятий или товаров в данной отрасли, на основе полученных данных обосновать выбор стратегии предприятия по качеству.

Список литературы

1. Азаров В.Н. Управление качеством. 2 тома / В.Н. Азаров, Б.В. Бойцов; под ред. Азарова В.Н. – М.: НГИЭМ, 2000. -326 с.

2. Басовский Л.Е., Протасьев В. Б. Управление качеством: Учебник. / Л.Е. Басовский, В.Б. Протасьев – М.: ИНФРА–М, 2007. – 212 с

3. Жулинский С.Ф. Статистические методы в современном менеджменте качества/ С.Ф. Жулинский, Е.С. Новиков, В.Я. Поспелов. — М.: Фонд «Новое тысячелетие», 2001. — 208 с.

© А.Т.Халиуллин, Г.Р.Гузаирова, 2014

УДК 517.977.5

Е.С. Чернова
ассистент кафедры
математической кибернетики математического факультета
Кемеровский государственный университет
Г. Кемерово, Российская Федерация

О СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ТРАЕКТОРИЙ В ОДНОЙ ЗАДАЧЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Устойчивое социальное развитие ориентировано на сохранение стабильности социальных и культурных систем и означает сбалансированное решение демографических проблем, проблем занятости, расширения доступа к знаниям и др. Заметную роль среди них играет проблема образования.

В связи с резким (за последнее десятилетие) уменьшением числа выпускников школ возникает необходимость в определении количества учебных мест для каждого региона, что в значительной степени и формирует уровень образования – один из основных показателей уровня жизни. В основу методологии, предназначенной для анализа различных аспектов устойчивого развития социальной системы образования, может быть положено математическое моделирование. Устойчивость здесь будем понимать через стабилизацию потоков учащихся и выпускников в институциональных структурах системы образования с учетом непрерывности обучения [4, с. 70; 5, с. 71].

С целью моделирования социальной системы образования разобьем население на классы Q_1, Q_2, Q_3 людей, получающих соответственно среднее (полное) общее образование, среднее профессиональное образование, высшее профессиональное образование, и класс Q_4 людей, не занятых в образовательном процессе.

Под динамикой образовательной системы будем понимать изменение численности объектов в классах Q_i, $i=1,...,4$, с течением времени [2, с. 22]. Обозначим через $x_i(t)$ численность объектов в классе Q_i в момент времени t, $f_{ij}(u(t))$ – численность объектов класса Q_i, переходящих в момент t в класс Q_j, где $u(t)=(u_1(t),...,u_l(t))$ – вектор, координаты которого представляют собой инвестиции в соответствующую сферу финансирования (напр., образование, поддержка малого бизнеса, содействие занятости населения и т.д.).

Обозначим общее количество классов через m = 4. Математическая модель функционирования системы образования в виде дискретной задачи оптимального управления со многими критериями качества (обозначим эту задачу через $\Theta(x^0,T)$) имеет следующий вид [4, с. 71; 5, с. 72-73].

– Уравнения движения:

$$x_i(t)=x_i(t-1)+\sum_{\substack{j=1\\ j\neq i}}^{m} a_{ji} f_{ji}(u(t))-\sum_{\substack{j=1\\ j\neq i}}^{m} a_{ij} f_{ij}(u(t))+\gamma_i y(t),\ i=1,...,m,\ t=1,...,T,$$

где коэффициенты a_{ij} определяют возможность перехода объектов из класса Q_i в класс Q_j, $y(t)=B(t)-D(t)$, $B(t)$, $D(t)$ – соответственно прирост и убыль населения в году t, определяемые путем прогнозирования с применением статистических данных региона; $\gamma_i=1$, если $i=4$, и $\gamma_i=0$ в противном случае.

– Граничные условия модели:

$$x_i(0) = x_i^0,\ x_i(T) = x_i^T,\ i = 1,\ldots,m.$$

– Ограничения модели:

$$\alpha_i^t \le x_i(t) \le \beta_i^t,\ \sum_{j=1,\,j\ne i}^{m} f_{ji}(u(t)) \le x_i(t-1),\ f_{ji}(u(t)) \ge 0,\ i,j = 1,\ldots,m,$$

$$f_{12}(u(t)) = \lambda f_{13}(u(t)),\ \lambda \in R^1,\ 0 \le u_k(t) \le \mu_k^t,\ k = 1,\ldots,J,\ t = 1,\ldots,T,$$

где числа α_i^t, β_i^t выражают ограничения на численность класса Q_i, коэффициент λ определяет соотношение мест, выделяемых ежегодно на учреждения среднего профессионального и высшего профессионального образования, а величины μ_k^t выражают ограничения на количество денежных средств, выделяемых каждый год на каждую из сфер финансирования.

– Критерии качества:

$$J_1(x^0,u) = \sum_{t=1}^{T}\sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{m} w_{ij} f_{ij}(u(t)) \to \max_{u(\cdot)\in\mathbf{U}},$$

$$J_2(x^0,u) = \sum_{t=1}^{T}\left(W(u(t)) - f_{25}(u(t)) - f_{35}(u(t)) - f_{45}(u(t))\right) \to \min_{u(\cdot)\in\mathbf{U}}.$$

Первый из критериев описывает суммарную «полезность» функционирования системы образования, где числа w_{ij} характеризуют положительный эффект от перехода одного объекта из класса Q_i в класс Q_j. Во втором случае рассматривается разность между количеством вакантных рабочих мест и общим количеством выпускников учреждений среднего профессионального и высшего профессионального образования, где $W(u(t))$ представляет собой зависимость количества вакантных рабочих мест от инвестиций в соответствующие сферы.

В качестве одного из принципов процесса устойчивого развития будем рассматривать сбалансированность (развитие без диспропорций) траектории развития секторов общего и профессионального образования [1, с. 49]. Для его формализации будем предполагать, что известны гармоничные состояния $x_G^* = x_1^*$, $x_V^* = (x_2^*, x_3^*)$ секторов общего и профессионального образования соответственно и величины δ_r, обозначающие «приемлемую разницу» в развитии между секторами и внутри каждого из них. Обозначим через W принцип оптимальности (п.о.) в задаче $\Theta(x^0,T)$ (напр., оптимальность по Парето, Слейтеру, максимизация взвешенной суммы критериев и др.).

«Расстояние» между текущим состоянием и целевым для каждого сектора определим следующим образом [3, с. 47-48]:

$$\rho_G(x^*,x(t)) = \xi_1\left(\frac{x_1^* - x_1(t)}{x_1^*}\right)^2,\ \rho_V(x^*,x(t)) = \sum_{i=2}^{3}\xi_i\left(\frac{x_i^* - x_i(t)}{x_i^*}\right)^2,$$

$$\rho_0(x^*,x(t)) = \rho_G(x^*,x(t)) + \rho_V(x^*,x(t)),\ \sum_{i=1}^{3}\xi_i = 1,\ \xi_i \ge 0,\ i = 1,2,3.$$

Определение 1. Оптимальную (в смысле п.о. W) траекторию $x(\cdot)$ системы $\Theta(x^0,T)$ будем называть сбалансированной на интервале времени $[0,T]$, если выполнены следующие условия: $x_G(T) = x_G^*$, $x_V(T) = x_V^*$; $\rho_r(x^*,x(t)) \le \delta_r$, $t = 0,1,\ldots,T$, $r = 0,G,V$.

Для формулировки необходимых и достаточных признаков сбалансированности траектории системы введем в рассмотрение величины:

$$\mathrm{X}_i^{\max}=\begin{cases}\max\limits_{\substack{t=0,1,\ldots,T-1\\ \beta_i^t<x_i^*}}\beta_j^t,\ \text{åñëè}\ \exists t:\beta_i^t<x_i^*,\ t=0,1,\ldots,T-1,\\ \min\limits_{t=0,1,\ldots,T-1}\alpha_i^t,\ \text{åñëè}\ \alpha_i^t>x_i^*\ \forall t=0,1,\ldots,T-1,\end{cases}$$

$$\mathrm{X}_i^{\min}=\begin{cases}\min\limits_{t=0,1,\ldots,T-1}\alpha_i^t,\ \text{åñëè}\ \alpha_i^t>x_i^*\ \forall t=0,1,\ldots,T-1,\\ \max\limits_{\substack{t=0,1,\ldots,T-1\\ \beta_i^t<x_i^*}}\beta_i^t,\ \text{åñëè}\ \exists t:\beta_i^t<x_i^*,\ t=0,1,\ldots,T-1,\end{cases}$$

$$\Xi_i^{\max}=\left(\left(x_i^*-\mathrm{X}_i^{\max}\right)/x_i^*\right)^2,\ \Xi_i^{\min}=\left(\left(x_i^*-\mathrm{X}_i^{\min}\right)/x_i^*\right)^2,\ i=1,2,3,$$

$$\delta_G^{\max}(x_1(t))=\delta_G/\Xi_1^{\max},\ \delta_G^{\min}(x_1(t))=\delta_G/\Xi_1^{\min},$$

$$\delta_V^{\max}(x_i(t))=\delta_V/\Xi_i^{\max},\ \delta_V^{\min}(x_i(t))=\delta_V/\Xi_i^{\min},\ i=2,3.$$

Теорема 1. Пусть $\bar{x}(\cdot)$ – оптимальная сбалансированная траектория задачи $\Theta\left(x^0,T\right)$, которая определяется соотношениями: $\bar{x}_i(t)=$ $=x_i^0+\sum\limits_{\tau=1}^{t}\sum\limits_{j=1}^{m}a_{ji}f_{ji}(\bar{u}(\tau))-\sum\limits_{\tau=1}^{t}\sum\limits_{j=1}^{m}a_{ij}f_{ij}(\bar{u}(\tau))+\gamma_i\sum\limits_{\tau=1}^{t}y(\tau),\ i=1,\ldots,m,\ t=1,\ldots,T$, где $\bar{u}_j(t)-$ оптимальные значения управляющих параметров, и в каждый момент времени выполняется одно из неравенств: $x_i^*\ge\beta_i^t,\ x_i^*\le\alpha_i^t,\ t=1,\ldots,T-1,\ i=1,\ldots,m$. Тогда траектория $\bar{x}(\cdot)$ удовлетворяет условиям:

$$\xi_1\le\delta_G^{\min}(\bar{x}_1(t)),\ \xi_q\le\delta_V^{\min}(\bar{x}_q(t)),\ q=2,3.$$

Теорема 2. Пусть $\bar{x}(\cdot)$ – оптимальная траектория задачи $\Theta\left(x^0,T\right)$, и выполняется условие:

$$x_i^*=x_i(T)=x_i^0+\sum_{\tau=1}^{T}\sum_{j=1}^{m}a_{ji}f_{ji}(\bar{u}(\tau))-\sum_{\tau=1}^{T}\sum_{j=1}^{m}a_{ij}f_{ij}(\bar{u}(\tau))+\gamma_i\sum_{\tau=1}^{T}y(\tau),\ i=1,\ldots,m,$$

и одно из неравенств: $x_i^*\ge\beta_i^t,\ x_i^*\le\alpha_i^t,\ t=1,\ldots,T-1,\ i=1,\ldots,m$. Для того чтобы $\bar{x}(\cdot)$ была сбалансированной, достаточно, чтобы выполнялись неравенства:

$$\xi_1\le\delta_G^{\max}(\bar{x}_1(t)),\ \xi_q\le\frac{\delta_V^{\max}(\bar{x}_q(t))}{2},\ q=2,3;\ \delta_0=\delta_G+\delta_V;$$

где оптимальная траектория $\bar{x}(\cdot)$ определяется соотношениями: $\bar{x}_i(t)=$ $=x_i^0+\sum\limits_{\tau=1}^{t}\sum\limits_{j=1}^{m}a_{ji}f_{ji}(\bar{u}(\tau))-\sum\limits_{\tau=1}^{t}\sum\limits_{j=1}^{m}a_{ij}f_{ij}(\bar{u}(\tau))+\gamma_i\sum\limits_{\tau=1}^{t}y(\tau),\ i=1,\ldots,m,\ t=1,\ldots,T$, а $\bar{u}_j(t)-$ оптимальные значения управляющих параметров.

Таким образом, мы получили условия на неизвестные параметры относительной «важности» $\xi_i\ge0,\ i=1,2,3$, каждой из рассматриваемых компонент образовательной системы.

Список использованной литературы:

1. Данилов, Н. Н. Применение математических моделей в исследовании вопросов устойчивого развития региона / Н. Н. Данилов, Л. П. Иноземцева // Факторы устойчивого развития регионов России / О. О. Ардасова, С. К. Волков, Н. Н. Данилов и др. – Новосибирск: СИБ-ПРИНТ, 2008. – Р. 1. - с. 11-56.

2. Злобина, С. Л. Исследование математических моделей равновесного и стабильного развития социальных систем [Текст] : дис. … канд. физ.-мат. наук : 05.13.18 : защищена 16.10.03 / Злобина Светлана Леонидовна. – Кемерово, 2003. – 185 с. : 61 04-1/436.

3. Зубов, В. И. Математические методы в планировании / В. И. Зубов, Л. А. Петросян. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1982. – 80 с.

4. Косенкова, М. В. Исследование системы образования региона при помощи математического моделирования в контексте устойчивого развития / М. В. Косенкова, Е. С. Чернова // Вестник КемГУ. – 2011 – Вып. 3 (47). – с. 69-76.

5. Чернова, Е. С. Построение математической модели системы образования региона в контексте устойчивого развития / Е. С. Чернова, М. В. Косенкова // Информационные технологии и математическое моделирование: Материалы X Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2011. - Ч.2. – с. 71-74.

© Е. С. Чернова, 2014

УДК 81'282.2

Н.В. Аниськина,
кандидат филологических наук, доцент,
Ярославский государственный педагогический
университет им. К.Д. Ушинского,
г. Ярославль, Российская Федерация

ЛЕКСИЧЕСКАЯ ЭКСПЛИКАЦИЯ КОНЦЕПТА «ЗДОРОВЬЕ» В РЕКЛАМНЫХ ТЕКСТАХ

Статья выполнена при поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации (проект № 01201455067).

Рекламу можно рассматривать как специфическую форму пропаганды – системы деятельности, направленной на распространение знаний, художественных ценностей и другой информации с целью формирования определенных взглядов, представлений, оказания влияния на социальное поведение людей. Предлагая людям определенные ценности, реклама пропагандирует опирающийся на эти ценности образ жизни. Она оказывает влияние на наше отношение к себе и окружающей среде, нередко становится образцом для подражания.

Цель настоящей статьи – выяснить, как в коммерческой рекламе используется концепт «здоровье». Обращение именно к этой теме продиктовано следующими причинами: во-первых, здоровье населения нашей страны в настоящее время характеризуется многими специалистами как критическое, поэтому поиск эффективных методов его улучшения является насущной общественной и государственной проблемой. Во-вторых, данная тема широко представлена в социальной рекламе, она активно обсуждается в СМИ. По данным электронной базы Integrum (www.integrum.ru), словосочетание «здоровый образ жизни» и лексема «здоровье» встретилось в центральной прессе за первые 6 месяцев 2013 года 36439 раз [11, с. 101]. Одним словом, можно говорить о том, что тема здорового образа жизни сегодня стала «модной». Это побуждает многих рекламодателей использовать апелляцию к концепту «здоровье» при продвижении своих товаров и услуг.

Предметом рассмотрения в данной статье являются способы репрезентации концепта «здоровье» на лексическом уровне. **Материалом** для исследования послужили более 500 текстов коммерческой рекламы.

Многочисленные исследования по когнитивной лингвистике показывают, что концепт «здоровье» является одним из ядерных концептов русской языковой картины мира [1; 3; 4; 7; 10, 11 и др.], причем осознается здоровье преимущественно на фоне болезни: «о здоровье задумываешься, когда его теряешь» [4, с. 93]. Об этом свидетельствуют и словарные определения здоровья (например, в словаре В.И. Даля читаем: «Здоровье – отсутствие недуга, болезни» [5, с. 149]).

Однако не менее важным является и осознание здоровья через оценку функционирования организма:

здоровье – нормальное состояние организма, при котором правильно действуют все его органы [2];

здоровье, -я, ср. 1. Правильная, нормальная деятельность организма, его полное физическое и психическое благополучие [9, с. 223];

здоровье – состояние организма, при котором правильно, нормально действуют все его органы [13].

Согласно «Русскому ассоциативному словарю» здоровье ассоциируется у носителей современного языка со следующими понятиями: *бодрость, закаляться, женьшень, физкультура, медицина* [12, с. 94].

По мнению исследователей, в структуру концепта «здоровье» входят и такие понятия, как *профилактика, здоровый образ жизни* [10, с. 117].

Таким образом, концепт «здоровье» в русском языковом сознании тесно связан с понятием здорового образа жизни, который можно рассматривать и как профилактику заболеваний, и как средство поддержания нормального функционирования организма.

Для того чтобы проанализировать лексические средства экспликации концепта «здоровье», мы решили обратиться не только к данным лингвистических словарей, но и к литературе по валеологии. Так, в частности, О.В. Масияускене выделяет следующие факторы здорового образа жизни: 1) полноценный отдых, 2) активность жизненной позиции, 3) удовлетворенность работой, физический и духовный комфорт, 4) сбалансированность питания, 5) медицинская активность, 6) экономическая и материальная независимость, 7) физическая и двигательная активность, 8) отсутствие вредных привычек, 9) физиологическое удовлетворение в семье [8, с. 63-65].

Далее рассмотрим, какие из понятий, входящих в концепт «здоровье», представлены в рекламном тексте и какие лексемы для этого используются.

Анализ рекламных текстов показал, что концепт «здоровье» в рекламе реализуется через следующие группы лексем:

1. Средства укрепления здоровья (*массаж, SPA-процедуры, аромотерапия, сон, цветотерапия, бифидобактерии, пробиотики* и др.), причем в одном контексте может встретиться сразу несколько лексем этой группы, что позволяет усилить характеристику объекта рекламирования как полезного для здоровья, например: *Все больше наших соотечественников отправляются сегодня в отпуск не для того, чтобы понежиться на песочке у моря, а чтобы поправить здоровье с помощью* ***массажа, SPA-процедур, оздоровительных мероприятий на водах и грязевых курортах, сеансов ароматерапии, солевых камер****…*

Очевидно, что эта группа самая многочисленная и разнообразная. Наряду с существительными, называющими те или иные методы, предлагаемые потребителю для укрепления здоровья, к этой группе относятся и прилагательные, указывающие на полезные свойства объекта рекламирования: *оздоровительный*, *полезный* (нередко с уточнением: *полезный для здоровья*), *благотворный* и т.д. Поскольку согласно пункту 6 части 5 статьи 5 Федерального закона «О рекламе» в рекламе не допускается указание на лечебные свойства продуктов, само прилагательное *лечебный* в современных текстах практически не встречается, однако анализ словарных статей позволяет говорить, что вышеперечисленные прилагательные способны вполне успешно его заменить (ср.: *оздоровительный* – направленный на оздоровление ; *благотворный* – оказывающий хорошее действие на кого-, что-л.; приносящий большую пользу [2]).

Интересно использование прилагательного *живой* для указания на полезные свойства продуктов. Выражение такого смысла становится возможным благодаря не только значению самого слова (‘такой, который живёт, обладает жизнью’ [2]), но и использованию популярного фольклорного мотива – живой воды (в народных сказках: чудодейственная жидкость, возвращающая жизнь умершим [2]). Примечательно, что этот мотив можно встретить в рекламе совершенно разных продуктов – прибора для проведения гидролиза «Живица» и водки «Пять озер»:

– Прибор для получения «живой» и «мертвой» воды «ЖИВИЦА» поможет вам ***снизить затраты*** *семейного бюджета* ***на*** *чистящие средства,* ***лекарственные препараты****…*

– «Пять озер». Живая вода – живая легенда. Содержит серебро и ***способна исцелять****.*

Очевидно, что употребление алкоголя противоречит нормам здорового образа жизни, однако именно в рекламе крепких алкогольных напитков нередко используется указание на их оздоровительный эффект. Так, в 2010 году самарская компания ООО "Директ Лайн" разместила в интернете рекламу водки, в которой, в частности, использовались такие выражения, как *улучшает пищеварение, помогает при простуде – хорошо прогревает горло, после такого – усталость и плохое настроение как рукой снимает.*

Еще одним типичным сочетанием со словом *живой* является выражение *живой йогурт.* Реклама подобных продуктов широко распространена в России, однако в Европе она оказалась под запретом, поскольку польза ни одного из так называемых живых йогуртов для иммунитета и пищеварения на сегодняшний день не доказана [http://www.advesti.ru/news/hronika/2332012iogurt/].

Широко представлены в первой группе и глаголы: *предотвратить, укрепить, стабилизировать, нормализовать, улучшить, способствовать* (*оздоровлению, улучшению, укреплению* и т.д.) и др. Их употребление подчеркивает полезность рекламируемого продукта благодаря указанию на то, что организм приблизится к нормальному состоянию (= к здоровью).

2. Проявления здоровья (*силы, красота, молодость*, *бодрость* и др.). Вторая группа слов не столь многочисленна, как первая, однако именно эти лексемы позволяют рекламодателю вводить наиболее значимые аргументы в пользу товара, так как здоровье хотя и считается ценностью, однако само по себе все еще не всегда способно заставить русского человека действовать. Дело в том, что природные коннотации в опыте здоровья (о чем свидетельствует, например, происхождение этого слова, а также фразеологизмы *здоров как дуб/бык, пышет здоровьем, свеж как огурец, наливное яблочко* и др.) формируют пассивную стратегию поведения, в связи с чем в нашей национальной культуре не развита практика «заботы о себе» [7, с.32]. Именно поэтому указание на те преимущества, которые получает здоровый человек, может быть более важным аргументом в пользу товара, чем просто сообщение о том, что товар полезен для здоровья.

Наиболее часто лексемы этой группы используются в рекламе косметики и биологически активных добавок, например: *И в результате кожа дольше сохранит* ***молодость****, а локоны –* ***здоровый*** *и* ***блестящий*** *вид* (реклама витаминного комплекса для женщин); *Более* ***гладкая, чистая, здоровая****, Ваша кожа может стать* ***великолепной*** (реклама крема для лица).

3. Факторы здорового образа жизни:

- правильное питание (*вода, витамины, калории, правильно и вкусно, экологически чистый, сбалансированный, обогащенный* и др.),
- правильные условия проживания (*сосна, натуральный*, *хлопок,лен* и др.),
- правильный отдых (*море, река, лес, сосны, солнце, пляж, бассейн* и др.),
- физический и духовный комфорт (*семейный, милый, домашний, радость, близкие, друзья, ощущение праздника* и др.),

- материальная независимость (*бесплатно, затраты* и др.).

Как можно заметить, в рекламе представлены не все факторы, определяющие здоровый образ жизни. Чаще всего используются лексемы, относящиеся к группе «Правильное питание». Потребителю предлагается приобретать *экологически чистые* продукты, *качественную* воду, продукты, *обогащенные* витаминами и микроэлементами и т.д. Эти эпитеты стали привычными благодаря рекламе, однако формулировка «экологически чистый продукт» может ввести потребителя в заблуждение. «Поскольку какого-либо регламентированного понятия об этом нет, это словосочетание может использоваться любым производителем и привлечь его к ответственности за предоставление недостоверной информации будет нельзя», – считает зампредседателя Московского общества защиты прав потребителей Антон Недзвецкий [http://izvestia.ru/news/530317].

Однако подмена ценностей может происходить и без помощи подобных размытых формулировок. Так, в рекламе сигарет «Kiss» подпись к фотографии молодой девушки гласит: «*Люблю все новое,* ***вкусное*** *и круглое*!». Очевидно, что *вкусными и круглыми* названы рекламируемые сигареты, которые и предлагается попробовать вместо сладостей читательницам журнала.

Еще одним характерным примером является утверждение *Считать калории – это плохо.* Эта идея нередко используется в рекламе биологически активных добавок или продуктов питания для похудения: *Она адресована тем, кто хочет вести здоровый образ жизни, кто хочет* ***питаться правильно*** *и при этом вкусно,* ***не мучая себя подсчетом калорий*** (реклама каш быстрого приготовления). В данной фразе выражены следующие семантические пресуппозиции: во-первых, правильное питание обычно бывает невкусным, а во-вторых, считать калории (то есть следить за количеством и качеством съеденного) – зря мучить себя.

Важно, что в рекламе концепт «здоровье» обогащается новыми ценностными смыслами: реклама нередко апеллирует к семейным ценностям, призывая заботиться не только о себе, но и о своих близких: ***Семейный*** *бассейн – это одновременно милые* ***домашние*** *радости, постоянное ощущение праздника и уверенность в здоровье своих* ***близких***.

Нельзя не сказать и о «финансовой» стороне здоровья: с одной стороны, на нем не принято экономить (*Спасение от весенней аллергии! Здоровье – оправдывает затраты! Это понимает каждый*), а с другой – бесплатное всегда привлекает внимание (*Месяц чистой воды бесплатно – чем не помощь в деле борьбы за здоровый образ жизни*).

4. Отношение к здоровью, значение здоровья (*забота, удовольствие, работоспособность, заработок, качество жизни* и др.). Четвертая группа лексем используется довольно активно. Это свидетельствует о том, что те понятия, которые пока находятся на периферии концепта «здоровье» в языковом сознании носителей, входят в ядро этого концепта, формируемого рекламой. Реклама убеждает потребителей, что быть здоровым – это не только приятно, но и выгодно: *Бассейн купили – здоровье укрепили – работоспособность повысилась – заработок вырос – можно и вторую машину купить* (реклама оборудования для бассейнов)*; Наше будущее зависит от нашего здоровья* (реклама стоматологической клиники).

Рекламный дискурс обогащает исследуемый концепт и таким понятием, как *качество жизни*: *Качество жизни определяется не только тем, как мы одеваемся и где живем, но и тем, как мы лечимся* (реклама витаминов).

Как можно заметить, подобные рекламные тексты направлены на формирование активной стратегии поведения потребителей, более внимательного их отношения к своему здоровью, что, безусловно, можно было бы считать положительным результатом, если бы при этом реклама не подменяла понятие заботы о здоровье покупкой «чудо-средств», обещающих вылечить без помощи врачей.

Список использованной литературы:

1. Архипова Н.Г. Экспликация концептов «здоровье» – «болезнь» в современном языковом сознании // Слово: фольклорно-диалектологический альманах. – Благовещенск : Изд-во Амур. гос. ун-та, 2005. – Вып. 3: Формы существования современного русского языка. – С. 9-17.
2. Большой толковый словарь русского языка. Гл. ред. С. А. Кузнецов. – СПб., 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gramota.ru/slovari/
3. Бухтоярова Г. Ю. Отображение феноменов «болезнь» и «здоровье» в русской языковой картине мира: Автореф. дисс. канд.филол.н. – М., 2010. – 25 с.
4. Волков В.В., Волкова Н.В. Концепт «здоровье»: лингвистические механизмы самовосприятия// Вестник ТвГУ. Серия: Филология (12). Стр. 93-98.
5. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: В 12 тт. Т.3. Гор-Зак. – М.: Мир книги, 2004. – С. 217.
6. Кириленко Е.И. Концепт здоровья в русской языковой традиции //Бюллетень сибирской медицины. – 2005. – № 3. – С. 66-74.
7. Кириленко Е.И. Опыт здоровья в языковом сознании русских // Язык и культура. – 2009. – № 4. – С. 25-32.
8. Масияускене О.В., Муравянникова Ж.Г. Валеология. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2008. – 240 с.
9. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М., 1994. – С. 178.
10. Петкау А.Ю. Концепт здоровье в профессиональном восприятии // Вестник Челябинского государственного университета. 2013. № 31 (322). Филология. Искусствоведение. Вып. 84. С. 116–118.
11. Петкау А.Ю. Ольфакторный образ концепта *здоровье* в русском языковом сознании// Уральский филологический вестник. – 2013. – №4. – С. 101-109.
12. Русский ассоциативный словарь. Кн. 6. Ассоциативный тезаурус современного русского языка. Часть III / Ю.Н. Караулов, Ю.А. Сорокин, Е.Ф. Тарасов, Н.В. Уфимцева, Т.А. Черкасова. М.: ИРЯ РАН, 1998. 324 с.
13. Словарь русского языка: В 4-х т. / РАН, Ин-т лингвистич. исследований; Под ред. А. П. Евгеньевой. – 4-е изд., стер. – М.: Рус. яз.; Полиграфресурсы, 1999. Т. 1. А-Й. – 702 с.

© Н.В. Аниськина, 2014

УДК 81

Е.И. Архипова,
аспирант НГТУ г. Новосибирск,
Российская Федерация

КОГНИТИВНЫЕ АСПЕКТЫ В ИДЕОГРАФИЧЕСКОЙ ЛЕКСИКОГРАФИИ

В статье раскрывается взаимосвязь таких понятий, как когнитивная лингвистика и её задачи, антропоцентрическая парадигма, картина мира и лексикографическая интерпретация этих понятий при составлении идеографических словарей, рассматриваются подходы к пониманию концепта.

Ключевые слова: когнитивная лингвистика; антропоцентризм; национальная специфика; культура; концепт; идеографический словарь; лексикография.

E.I. Arkhipova

COGNITIVE ASPECTS IN IDEOGRAPHICAL LEXICOGRAPHY

The article reveals the correlation of such concepts as cognitive linguistics and its chief tasks, anthropocentric paradigm, worldview and lexicographical interpretation of these concepts in compiling ideographical dictionaries, approaches to understanding of the concept.

Keywords: cognitive linguistics; anthropocentrism; national identity, culture; concept; ideographical dictionary; lexicography.

Принимая во внимание работы таких ученых, как Н. Хомский, И.А. Мельчук, Ю.Д. Апресян и других русских языковедов, которые считали, что именно семантика определяет смысл предложения, новой целью лингвистической теории стало решение проблем массовой коммуникации. В то время появился интерес к внутренним, ментальным репрезентациям языкового знака, стали учитываться когнитивные аспекты личности ребенка при усвоении им языка. Во второй половине 20-го века в России стало ясно, что язык не может развиваться по аналогии с естественными науками, а Ю.С. Степанов заявил об антропоцентризме, как о главном признаке лингвистической науки [8, с. 15]. Термин «антропоцентрическая парадигма» позволяет охватить не только когнитивную лингвистику, включающую в себя такой аспект, как «человек в языке и язык в человеке» [6, с. 12], но и лингвокультурологию, коммуникативную лингвистику, этнолингвистику, в центре которых так же стоит человек. В этом случае он выступает не как пассивный референт языковых выражений, а как активный интерпретатор, носитель определенной концептуальной системы, на основе которой, вступает в коммуникацию с другими носителями языка [7, с. 22]. Данный подход привел в конечном итоге к экспансионизму лингвистики, которая стремилась к расширению своих горизонтов и сформировала несколько когнитивно ориентированных направлений.

Важно отметить, что данные методологические ориентиры также отразились и на лексикографии, в которой появились новые понятия и подходы к составлению словарей. Язык как знаковая система составляет органическое единство с мышлением, а слово, имея знаковую природу, соотносится с предметом действительности. Учитывая тот факт, что действительность не хаотична, а упорядочена, то и отражение действительности должно являть собой аналогичную систему. Расположение слов в идеографических словарях представляет собой «разумную связь, постепенность и последовательность» (В.И. Даль) лексических единиц, сгруппированных по смысловой близости.

Когнитивная лингвистика учитывает стремление языка охватить все большие пространства духа, а некоторые исследователи рассматривают ее как «сверхглубинную семантику», за категориями которой стоят более общие понятийные категории, которые можно представить как результат освоения мира человеческим познанием.

Развитию отечественной когнитивной лингвистики дали толчок наблюдения за когнитивными особенностями человеческой культуры Э. Сэпира и Б. Уорфа, данные этнолингвистики, позволяющие понять, что в структуре языка универсально, а что национально-специфично, психолингвистика, принимающая во внимание механизмы овладения и пользования языком, культурология,

позволяющая установить роль культуры в возникновении и развитии концептов и т.д. [6, с. 30]. В лексикографии антропоцентризм проявляется в качестве неотъемлемого свойства языка и как способ моделирования языковой системы.

Культура языкового сообщества в ее взаимодействии с лексикографией рассматривается как опыт лексикографического описания жизненных ценностей и представлений о жизни. С учётом того факта, что культура – «многоярусное построение», словарь является продуктом социальной и культурной деятельности общества, межкультурных контактов, отражающим социокультурные коннотации, являющиеся существенными для коммуникации.

До конца 20-го века зарубежная когнитивная лингвистика существовала в качестве индивидуальных исследований, слабо связанных между собой (Дж. Лакофф, Р. Лэнакер, Т. Ван Дейк и т.д.). В России значительный вклад в развитие науки внесли работы В.Г. Гака, Е.С. Кубряковой, А.А. Уфимцевой, а также Ю.С. Степанова, В.И. Постоваловой, В.Н. Телия, в которых исследовались языковые картины мира и проблемы его категоризации. Важно отметить, что первый опыт систематизации ценностей русской культуры, которые заложены в концептах, был представлен в работе Ю.С. Степанова «Константы: словарь русской культуры» 1997 г.

Лингвистическая теория должна отвечать на вопрос, чего достигает человек посредством языка, поэтому задачами когнитивной лингвистики, является определение, роли языка в процессах познания и осмысления мира, соотношение когнитивных структур сознания с единицами языка, описание средств и способов языковой категоризации и концептуализации констант культуры [2]. Учитывая то, что когнитивная деятельность относится к процессам, сопровождающим обработку информации, языковая деятельность – одна из ее видов.

Мысль о том, что носитель языка – это носитель определенной концептуальной системы, выводит на первый план в лингвистике проблему ментальности, т.к. концепты – ментальные сущности.

Рассматривая три подхода к пониманию концепта, можно сделать вывод, что Ю.С. Степанов (представитель первого подхода) уделяет большее внимание культурологическому аспекту, т.о. концепт – основная ячейка культуры в ментальном мире человека. Н.Д. Арутюнова, А.Д. Шмелёв и другие представители второго подхода рассматривают концепт как единицу когнитивной семантики [1, с. 185]. Согласно сторонникам третьего подхода (Е.С. Кубрякова, Д.С. Лихачёв), который кажется нам наиболее предпочтительным, концепт является результатом столкновения значения слова с личным и народным опытом человека. Суммируя вышесказанное, можно отметить, что концепт многомерен, в нём можно выделить рациональное и эмоциональное, абстрактное и конкретное, универсальное и этническое, общенациональное и индивидуально-личностное [5, с. 28].

Изучая понятие концепта, необходимо подчеркнуть то, что концепт – это не любое понятие, а лишь наиболее сложные, важные из них, без которых невозможно представить определённую культуру, следовательно, те явления действительности, которые актуальны и ценны для данной культуры, являются носителями культурной памяти народа.

Важно отметить, что словарь, являющийся «посредником» между культурами, представляет собственную \ разъясняет чужую культуру читателю, создавая почву для диалога друг с другом. На сегодняшний день в лексикографии характерны тенденции, вызванные потребностями межнационального общения и межъязыковой коммуникации. Идеографические словари представляют также и валентность слов, способность слова участвовать в синтаксических конструкциях, что очень важно для выхода в речь.

Менталитет любого лингвокультурного сообщества обусловлен его картиной мира, поскольку каждая цивилизация, социальная система характеризуются своим особым восприятием мира [3, с. 17]. Но мысль о том, что человек описывает его восприятие мира, его собственные ощущения, а не имеющиеся в нём объекты, заставляет усомниться в возможности описать мир таким, какой он есть [4, с. 5]. Между картиной мира и языковой картиной мира существуют сложные отношения, так как процесс познания мира человеком не застрахован от ошибок и заблуждений, поэтому, по мнению В.Б. Касевича, картина мира, переданная средствами языка, может оказаться устаревшей в определенный период времени. Более того, языковая картина мира передает специфическую «окраску» мира определенного языкового сообщества посредством языка, а не принципиально новую картину мира, отличающуюся от объективно существующей.

Подводя итог, можно сказать, что в силу различных факторов: природных, национально-культурных, психологических, способ представления мира у разных народов национально-специфичен, а язык, являясь ментальным феноменом, становится одним из способов кодирования разнообразных форм познания, и отображения в идеографических словарях специфичным образом, обусловливает коммуникативное поведение, а также понимание внешнего и внутреннего мира человека.

Список использованной литературы:

1. Алефиренко Н.Ф. Современные проблемы науки о языке. М., 2005.
2. Баранов А.Н., Добровольский Д.О. Постулаты когнитивной лингвистики // Известия РАН. Сер. лит. и языка. 1997, Т.56, №1.
3. Гуревич А.Я. Категории средневековой культуры. М., 1984.
4. Леонтьев А.А. Психолингвистические единицы и порождение речевого высказывания - М.: Наука, 1969 - 307 с.
5. Лихачёв Д.С. Концептосфера русского языка // Русская словесность: Антология. М.: Academia, 1997. С. 28-37.
6. Маслова В.А. Когнитивная лингвистика, 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: ТетраСистемс, 2008, 272 с.
7. Павиленис Р.И. Проблема смысла (Современный логикофилософский анализ языка). - М.: Прогресс, 1983 - 143 с.
8. Степанов Ю.С. Методы и принципы современной лингвистики. М., 1975.

© Е.И. Архипова, 2014

УДК 800

Е.В. Жумалиева,
преподаватель общеобразовательных дисциплин Илекского
зоотехнического техникума – филиала ФГБОУ ВПО
Оренбургский ГАУ

РЕЧЕВАЯ КУЛЬТУРА БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ (ИЗ ОПЫТА РАБОТЫ)

В настоящее время перед образовательным учреждением стоит задача повышения эффективности обучения в связи с введением федерального

государственного образовательного стандарта третьего поколения. В профессиональной подготовке неотъемлемой частью является грамотная речь будущих специалистов. Вопросы нормализации русского языка, борьба за повышение речевой культуры приобрели в последние десятилетия невиданную доселе актуальность в связи с резким снижением уровня культуры речи, что вызвано, как ни странно это звучит, демократизацией общества, сменой приоритетов.

Ни для кого не секрет, что грамотность – это составная часть общей языковой культуры, залог точности выражения мысли и взаимопонимания, часть профессиональной подготовки специалиста. Проблема формирования орфографических, фонетических и орфоэпических навыков у студентов является одной из ведущих в курсе русского языка в техникуме. Есть ли резервы совершенствования этих навыков студента? Почему необходимо формирование речевой культуры будущих специалистов?

Повышение речевой культуры студентов - одна из важнейших, актуальных задач, стоящих перед преподавателем. Огромное значение имеет работа над правильностью речи, ее соответствием языковым нормам. Несомненно, организация целенаправленной планомерной и эффективной работы по привитию студентам необходимых речевых навыков можно только при том условии, если преподавателю известны речевые нарушения, свойственные студентам.

Существует множество определений понятия «речевая ошибка». В словаре лингвистических терминов под речевой ошибкой понимается ошибка, связанная с неверным или не с самым удачным употреблением слов или фразеологизмов.

Наблюдения показывают, что однотипные нарушения встречаются в речи разнообразных студентов, повторяются систематически, в зависимости от уровня сформированности речевой культуры студента. Основной целью устранения нарушений в речи является: пополнение активного и пассивного словарного запаса, обучение нормам использования лексики в речи. Данную задачу отчасти может решить широкое привлечение лексического и фразеологического материала, использование заданий по употреблению в речи изучаемых оборотов во всех возможных функциональных стилях, а также заниматься толкованием, семантизацией изучаемых явлений особенно самими студентами, добиваясь смысловой точности и ясности каждого толкования.

В работе со студентами Илекского зоотехнического техникума были выявлены ошибки в произношении и правописании терминов и понятий, знание которых обязательно для будущего специалиста. Например, студенты специальности «Кинология» делают ошибки в произношении слов «инфиктивные болезни» вместо «инфекционные» или «стригучий лишай» вместо «стригущий». Эти ошибки говорения прямо обусловлены ошибками понимания: студент неверно понимает значение того или иного слова нормативного языка, то он может неверно его использовать его в своей речи при получении профессии.

Нормы ударения многочисленны и нелегки для усвоения. Часто проще и быстрее запоминается неверное ударение, что впоследствии очень сложно устранить. В этом и состоит задача грамотного человека — освоить нормы ударения и правильно применять их на практике. Трудности возникают в постановке ударения понятий сельского хозяйства. Например: ветеринария, зоотехния, агрономия. Ударение в словах: агрономия - агрон`омия, так как от агро... и греческого nómos — закон; ветеринария- ветерин`ария, так как от лат. veterinarius — ухаживающий за скотом,

лечащий скот ; зоотехния- зоот`ехния, так как от зоо... и греч. téchnē — искусство, мастерство.Так же студенты зачастую путают правописание и произношение слова «эдильбаевская» порода, известная порода курдючных грубошерстных овец мясо - сального направления. Студенты вместо первой гласной «Э», произносят и пишут «А». Или бывают случаи, когда известную породу скота «красная степная» пишут через дефис. Такие ошибки не допустимы для специалистов, и над этим нужно работать не только на уроках русского языка, но и при изучении профессиональных дисциплин. На уроках русского языка делают такие ошибки: неправильно говорить, например, проистекают процессы (проистекать означает возникать, появляться из чего-либо), представить слово (правильно: предоставить слово, глагол предоставить означает «дать возможность воспользоваться чем-либо», а глагол представить имеет значение «передать, дать, предъявить что-либо, кому-либо», неправильно образовывают форму им. п. мн. ч.- директора (вм. директоры), торта (вм. торты), зв`онит ( вм. звон`ит), красив`ее (вм. крас`ивее); делают ошибки при образовании степеней сравнения (Самый талантливейший поэт XIX века (вм. самый талантливый), употреблении местоимения- ихи (вм. их); используют разговорную форму вместо литературной (Он тута. Остановите здеся.).

Без правильности речи устное и письменное общение между людьми затрудняется. Одно и тоже слово может быть произнесено по-разному: орфографически и орфоэпически. Преподавателю всегда нужно помнить, что орфографическое и орфоэпическое чтение должны идти параллельно.

Студенту необходимо владение профессиональной речью. В понятие «профессиональная речь» обычно включают три признака: богатство, точность и выразительность. Показателями богатой речи студента является значительный запас профессиональной лексики, основу которой составляют термины, разнообразие используемых морфологических форм и синтаксических конструкций. Обладая правильной и хорошей речью, студент может достичь высшего уровня речевой культуры. Это означает, что он не только не должен допускать ошибок, но и уметь наилучшим образом строить высказывания в соответствии с целью общения, отбирать наиболее подходящие в каждом случае слова и конструкции, учитывая при этом, к кому и при каких обстоятельствах он обращается.

Формирование речевой культуры для будущих специалистов – необходимое условие их эффективной деятельности в самых различных сферах. В настоящее время от нее зависят конкурентоспособность специалиста на рынке труда, его карьерный рост. Недостаточная речевая культура значительно снижает рейтинг делового человека, вредит его репутации. Следовательно, существует потребность в целенаправленном формировании речевой культуры студенческой молодежи. Развитая речевая культура позволит выглядеть в глазах окружающих, коллег образованным человеком, профессионалом.

Необходимо разработать комплекс мероприятий, способствующих повышению речевой культуры в студенческой среде и разрешающих противоречия между существующей речевой культурой и требуемой, «желаемой».

Одной из главных задач преподавателя является формирование образцовой языковой личности высокообразованного специалиста, речь которого соответствует принятым в образованной среде нормам, отличается выразительностью и красотой. Изучение русского языка нацелено на формирование и развитие у будущего специалиста - участника профессионального общения комплексной коммуникативной компетенции на русском языке, необходимой для установления

межличностного контакта в социально-культурной, профессиональной (учебной, научной, производственной и др.) сферах и ситуациях человеческой деятельности.

Сельское хозяйство - важнейшая отрасль экономики страны, тем более когда речь идёт о России, богатой земельными угодьями. Однако развитие этой отрасли напрямую зависит от кадрового потенциала. Молодые специалисты- аграрии, обладающие современными знаниями, необходимы сельскому хозяйству. Профессиональное образование учащихся – работа нелегкая и кропотливая. Но она приносит большие плоды.

© Е.В. Жумалиева, 2014

УДК 811.161.1

Е.Г. Коваленко,
к.филол.н., доцент кафедры педагогики и методики начального образования
Кубанский государственный университет
г. Краснодар, Российская Федерация

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ФРАЗЕОЛОГИИ РУССКОГО ЯЗЫКА

Как известно, фразеологизм характеризуется множеством признаков, в силу чего может интерпретироваться с самых разных сторон, что подтверждается существованием в понятийном аппарате фразеологии нескольких десятков дефиниций фразеологизма.

Анализ эволюции понятийного аппарата фразеологии в течение последнего столетия и обобщение полученных с помощью дефиниционного анализа фразеологизма данных, касающихся его сущности и категориальных признаков, позволили нам выявить свыше 40 наиболее значимых для развития теории фразеологизма дефиниций [2: 26-39].

При систематизации анализируемого материала были приняты следующие обозначения периодов развития фразеологии: *доклассический* (до 1946 г. XX в.), *классический* (кон. 40-х – 60-е гг. XX в.), *постклассический* (70-е – 80-е г.г. XX в.), *современный* (1990-е гг. – XXI в.). Классический и постклассический периоды фразеологии намечены в работе В.Н. Телия (1996).

Проведенные исследования позволили сделать следующие выводы.

1. Терминологический аппарат фразеологии как науки почти полностью сформировался в классический период ее развития, за исключением нескольких терминообозначений ФЕ, возникших позднее («фразеосочетание» (Копыленко и Попова 1972, 1978), «идиоматическое сочетание» (Гак 1977), «фразема» (Алефиренко 1993). Появление новых терминов обусловлено сменой научных взглядов на ФЕ и/или изменением методов их изучения.

2. В связи с тем, что фразеологизм, как и любой другой языковой знак, имеет план содержания и план выражения, эволюционированию подвергаются, в первую очередь, именно эти аспекты.

Формальная сторона ФЕ представлена в дефинициях почти всех исследователей этой проблемы. На эквивалентность ФЕ по грамматической форме словосочетанию и предложению указывали еще Ф.Ф. Фортунатов, Бодуэн де Куртенэ, Е.Д.

Поливанов. В дальнейшем проблема соизмеримости ФЕ со словосочетанием и/или предложением получает свое решение в зависимости от авторского теоретико-терминологического угла зрения на фразеологизм. Как известно, наиболее острой эта проблема была в классический период развития фразеологии.

Почти все фразеологи едины в том, что в структуре ФЕ выделяются минимум два компонента. Особая проблема возникает при определении природы и сущности компонентного состава ФЕ. Если в доклассический период развития фразеологии языковедами единогласно признается словный характер компонентов ФЕ (ср.: «связь слов» у И.И. Срезневского, «сочетания слов» у Ф.Ф. Фортунатова, С.И. Абакумова), то в классический период такого единогласия не наблюдается. Связано это с установлением двух направлений в исследовании рассматриваемого вопроса. Представители первого из них утверждают, что фразеологические компоненты – *не-слова* (А.И. Молотков), сторонники второго направления считают, что компоненты ФЕ – *слова*, но только специфически употребленные (А.И. Смирницкий, Н.Н. Амосова) или осознающиеся говорящими как слова (Н.М. Шанский). В постклассический период развития фразеологии новый импульс в решение данной проблемы вносит фразеологическая концепция М.М. Копыленко и З.Д. Поповой, согласно которой компоненты фразеосочетаний объединяются по законам семемной сочетаемости. Компонентами ФЕ признаются семемы – единицы плана содержания слова. В.М. Мокиенко рассматривает ФЕ как «сочетание лексем», однако компонентами ФЕ считает слова в их традиционном понимании. Названные концепции ученых близки второму направлению. Современные фразеологи (А.К. Бирих, С.С. Волков, Т.Г. Никитина) придерживаются, вслед за В.М. Мокиенко, такого же понимания сущности компонентов ФЕ.

В начале 1990-х гг. появляется третье направление исследований, «сглаживающее» односторонность двух существующих и учитывающее динамическую сложность и противоречивость природы ФЕ. Новое направление представлено во фразеологической концепции Н.Ф. Алефиренко (1993), исходными положениями которой являются: «1) языковой статус компонентов фраземы определяется в диапазоне между фонетической оболочкой слова и его значением и 2) сущность фразеологических компонентов детерминирована взаимодействием фраземообразующих компонентов» [1: 7].

3. Содержательная сторона фразеологического знака представлена в семантическом критерии ФЕ. Со времени возникновения фразеологии как лингвистической дисциплины в определениях ФЕ фиксируется семантический признак: «единое целостное значение» (В.В. Виноградов), «семантическая монолитность» (С.И. Ожегов), «целостность номинации» (О.С. Ахманова). Стремясь выявить значение идиомы, авторы выдвигают идиоматичность основным критерием разграничения ФЕ и свободных словосочетаний. При этом называются признаки идиом: «семантическая неделимость», «невыводимость значения целого из компонентов», «переносное, образное значение», «непереводимость на другие языки», «эквивалентность слову» (В.В. Виноградов, Р.А. Будагов). В поисках особенностей значения других типов ФЕ ученые постулируют так называемое «фразеологически связанное значение» (Ю.А. Гвоздарев). В постклассический и современный периоды доминирующими становятся номинативный и интегративный подходы, что не может не отразиться на выделенных авторами критериях: «семантическое преобразование» (И.И. Чернышева), «переосмысленное значение» (А.В. Кунин, В.Г. Гак), «семантическая транспозиция лексико-грамматического

состава» ФЕ (В.Н. Телия). С позиций комбинаторного взаимодействия всех фраземообразующих факторов в их номинативном, интегративном и релятивном аспектах подходит к определению семантики ФЕ Н.Ф. Алефиренко.

4. Дефиниции ФЕ варьируют в зависимости от того, какие критерии ФЕ выдвигаются авторами и какие из них считаются категориальными.

Исследователи доклассического периода развития фразеологии во ФЕ выявляют лишь структурный, грамматический и синтаксический признаки. Признак устойчивости ФЕ интерпретируется Бодуэном де Куртенэ как «постоянство синтаксически неделимых выражений». Ф.Ф. Фортунатовым задолго до А.И. Смирницкого выводится, но не отражается в дефиниции ФЕ признак раздельнооформленности.

В эпоху появления синхронной семантической классификации ФЕ В.В. Виноградова особую значимость приобретает разработка семантического и связанного с ним структурно-семантического критерия ФЕ – идиоматичности. Господствовавшая на «заре» фразеологии идея «соизмерения» ФЕ с единицами лексики и синтаксиса позволила выявить до 17 важнейших свойств ФЕ. Такого многообразия фразеологических признаков не выдвигается ни одним из последующих периодов. В постклассический и современный периоды усложняется семантический критерий ФЕ, уточняются известные и постулируются новые дифференциальные признаки ФЕ.

Итак, полного единства в выделении общих и категориальных признаков ФЕ на протяжении всей истории развития фразеологии не было. Исключение составляет семантический критерий, который, начиная с 70-х гг. XX века, многими исследователями признается дифференциальным. Следовательно, без систематичной работы по исследованию ведущих критериев ФЕ невозможно, на наш взгляд, построение полной теории фразеологизма.

Список использованной литературы:

1. Алефиренко Н.Ф. Фразеология в системе современного русского языка. – Волгоград, 1993. – 196 с.

2. Буянова Л.Ю., Коваленко Е.Г. Русский фразеологизм как ментально-когнитивное средство языковой концептуализации сферы моральных качеств личности: монография. – М.: ФЛИНТА: Наука, 2012. – 184 с.

© Е.Г. Коваленко, 2014

УДК 811.111

И.П. Лобецкая,
заведующая аспирантурой
Красноярская государственная академия музыки и театра
г. Красноярск, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИНГВОСТРАНОВЕДЧЕСКОГО ПОДХОДА В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ

Под термином «лингвострановедение» подразумевается не только раздел страноведения, но и подход к изучению иностранного языка, а также знакомство с

культурой конкретного народа через изучение языка. Лингвострановедение некоторые ученые называют социолингвистикой, поскольку она связана с развитием страны изучаемого языка.

В программе обучения иностранному языку сформулирована основная цель: научить молодежь общаться на иностранном языке. Однако цель образования гораздо шире, чем приобретение определенных навыков и умений, а потенциальные возможности учебного предмета «иностранный язык» значительно богаче.

По мнению отечественного педагога И.Я. Лернера [4], любое обучение связано с передачей учащимся знаний о культуре страны: политической, эстетической, физической, музыкальной и т.д. Овладение иностранным языком всегда направлено на изучение и понимание иноязычной культуры. Под ней подразумевается та часть духовного богатства культуры, которую способен постичь человек в процессе коммуникативного обучения иностранному языку в учебном, воспитательном, развивающем и познавательном аспектах. Сразу заметим, что иноязычная культура и иностранная культура не являются тождественными понятиями. Под иностранной культурой понимается, как правило, культура иной страны, в данном случае – страны изучаемого языка.

Приобщение к иноязычной культуре в процессе обучения используется как средство обогащения духовного мира личности. Эти знания направлены на приобретение информации о культуре изучаемого языка (архитектура, история, литература, музыка, живопись, быт), о взаимосвязях культур родного и иностранного языков. Также необходимо отметить, что учащиеся приобретают знания о строе языка, его системе, характере, особенностях, сходстве и различии с родным языком. Кроме того, изучение иностранного языка помогает удовлетворить свои личные познавательные интересы в любой из сфер деятельности – от профессиональной до хобби.

Познавательная деятельность заключается в получении информации о стране изучаемого языка. Основными источниками ее поступления являются чтение и аудирование. Особую роль при этом играют визуальные средства: плакаты, схемы, иллюстрации, видеофильмы, альбомы с символикой страны, фотоальбомы, слайды, портреты выдающихся деятелей науки, культуры и искусства, репродукции картин и произведений искусства. Сочетание вербального источника получения информации с визуальным является важным фактором в изучении страноведческой информации. Познание различных областей жизнедеятельности страны или стран изучаемого языка безгранично, однако процесс овладения иноязычной культурой ограничен временными рамками. Думается, необходим отбор лингвострановедчески ценного материала, достаточного для того, чтобы представлять культуру страны в целом. Следовательно, необходимо создать модель культуры страны изучаемого языка, способную в познавательных целях замещать оригинал.

Определим принципы отбора информации для создания картины страны изучаемого языка:

1. Ориентация на современную действительность страны или стран изучаемого языка.
2. Актуальный историзм (отбор тех исторических сведений, которые известны носителям языка).
3. Направленность учебного материала на ярко национальные явления культуры.
4. Критерий обязательности, благодаря которому осуществляется отбор информации о произведениях архитектуры, истории, живописи, литературы, необходимых каждому культурному человеку.

5. Дополняемость, т.е. соотнесенность с подобным элементом или явлением родной страны.

6. Репрезентативность – допустимое обращение к разным достоверным фактам, даже если они не являются распространенными.

7. Воспитательная и общенациональная ценности.

8. Учет возрастных особенностей учащихся и их интересов, времени, которое необходимо выделить на изучение иностранного языка.

Ознакомление с культурой осваиваемого языка происходит путем сравнения и постоянной оценки знаний и понятий, полученных ранее с вновь приобретенными. Сравнение требует проявления собственного мнения, соответствующих знаний, что мотивирует и стимулирует стремление постоянно углублять и увеличивать объем полученной информации и о родной стране, и о других странах. Таким образом, познавательный аспект тесно связан с развивающим аспектом иной культуры, а именно с мотивацией.

Отобранный по указанным критериям минимум лингвострановедческого материала включается в учебники в виде комментариев, учебных текстов, преимущественно публицистического или художественного характера, упражнений, проблемных текстов и является одним из важных средств создания ситуации общения.

Ведущую роль среди лингвострановедческой информации играет художественная литература. Особенно важно использование литературных образцов для иллюстраций обычаев, традиций, образа жизни народа страны изучаемого языка. Художественная литература в качестве источника страноведческой информации способствует расширению и углублению фоновых знаний, что в конечном итоге побуждает к чтению произведений и к их лучшему пониманию.

В иноязычную культуру входит та страноведческая информация, которую хранит сам язык. Грамматическая, фонетическая, лексическая или фразеологическая (сюда входят историзмы, поговорки, пословицы, имена собственные, топонимика, научные термины, крылатые слова, афоризмы, безэквивалентная лексика, иностранная лексика, наименование предметов и явлений традиционного быта, слова нового быта), а также невербальная подсистема языка (мимика, жесты) исследуются с целью выявления в них потенциально заложенных сведений о культуре страны изучаемого языка.

Кроме того, одним из слагаемых иноязычной культуры является совокупность знаний о строе, системе изучаемого языка. Данные знания должны выполнять, как минимум, три функции:

1) использоваться в качестве одного из компонентов развития (развивающий аспект);

2) быть необходимыми для сознательного овладения речевыми единицами (учебный аспект);

3) служить решению образовательных задач (расширять лингвистическую эрудицию учащихся).

Именно третья функция представляет особую важность в плане познавательного аспекта иноязычной культуры. Следовательно, можно сделать вывод, что модель культуры страны изучаемого языка должна быть не просто страноведческой, а лингвострановедческой.

Список использованной литературы:

1. Гаспарян, М. А. Иностранный язык как учебный предмет на современном этапе / М. А. Гаспарян // [Электронный ресурс] http.festival.1September.ru/articles/ 5264461.
2. Лернер, И. Я. Процесс обучения и его закономерности / И. Я. Лернер. – М.: Знание, 1980.

© И.П. Лобецкая, 2014

УДК 81'25

А.А. Мотожанец,
к.филол.н., доцент кафедры
английского языка гуманитарных факультетов
Южный Федеральный Университет
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ГРАНИЦАХ ПЕРЕВОДЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ

Вопрос о степени свободы переводчика в отношении оригинала имеет в теории перевода долгую историю. Строго говоря, сам вопрос поднимался переводчиками-практиками задолго до оформления теоретических аспектов перевода в самостоятельную филологическую дисциплину. Так, А.Н. Паршин находит отголоски бурных дискуссий об особенностях прагматических отношений между текстом оригинала и переводящим субъектом еще во времена ранних переводов Библии или других произведений, считавшихся священными или образцовыми. Стремление буквального копирования оригинала приводило порой к неясности или даже полной непонятности перевода, поэтому позднее некоторые переводчики пытались теоретически обосновать свое право на большую свободу в отношении оригинала, необходимость воспроизводить не букву, а смысл или даже общее впечатление от оригинала. В этих первых высказываниях о целях, стоящих перед переводчиком, автор видит начало теоретических споров нашего времени о допустимости буквального или вольного перевода. Одни переводчики превыше всего ставят точность, навлекая на себя обвинения в буквализме, в нарушении норм языка перевода, в пропаганде «переводческого языка». Другие, выступая за творческий, свободный перевод, уходят порой очень далеко от оригинала и подвергаются критике за «переводческий произвол» и искажение оригинала [5].

В нашей статье мы хотели бы коснуться одного из наиболее провокационных, на наш взгляд, аспектов данного вопроса, а именно: что делать переводчику с ошибками автора оригинала. Имеет ли право переводчик исправлять автора? Возможны ли случаи, когда переводчик просто обязан «вмешаться» в отношения автора и иноязычного получателя?

Традиционно, в отечественном переводоведении вопрос об отношениях «автор оригинала *vs*. переводчик» решается в пользу автора. Переводчик – лишь посредник между автором и его иноязычным читателем. «Одна из трудностей этой работы – по возможности соблюсти интересы обеих сторон, не нанеся ущерба ни одной, ни другой. Изменять облик автора в угоду читателю – нарушение интересов первого: если бы тот хотел обладать чертами, которые приписал ему переводчик, он бы и сам

об этом позаботился», - считает В.К. Ланчиков [4]. Подавляющее большинство пособий по переводу утверждают, что переводчик должен быть прагматически нейтральным и стремиться к тому, чтобы его личностное отношение, которое неизбежно возникает на первом этапе работы, когда он выступает в роли рецептора оригинала, не отразилось на точности воспроизведения в переводе исходного текста.

Безусловно, это утверждение справедливо как манифестация общего подхода переводчика к своей миссии посредника. В то же время, форумы переводчиков-практиков пестрят жалобами на вопиющие ошибки авторов, пройти мимо которых оказывается порой невозможно. И не берет ли на себя переводчик ответственность за авторскую ошибку, пассивно дублируя ее в переводе? Так один из пользователей на переводческом сайте задается вопросом: «Нужно ли менять Ленина с Петра Ильича на Владимира Ильича, или лучше оставить как в оригинале? Что делать с фактом, что Россия начала мобилизацию на 4 дня позже объявления Австро-Венгрией войны Сербии, а не на 4 дня раньше, как у автора? Что делать со шпионажем на верфях в Лейпциге, где нет ни верфей, ни моря? Что делать, если у автора Бородинская битва состоялась не в августе, а в июне 1812 года? Как поступать с Джоном Френчем, если автор с фельдмаршала понизил его до полковника?» [6].Характерно то, что в подобной ситуации переводчики-практики обычно дают совершенно разные рекомендации, исходя из своих представлений о степени ответственности переводчика за передаваемую информацию, вкусе и стиле, и конечно, исходя из своего профессионального опыта.

Еще одно яркое свидетельство активной позиции переводчиков в отношении текста оригинала находит К. И. Ковалева. Автор приводит несколько выдержек из презентации британского переводческого агентства *Robertson Languages* с призывами о сотрудничестве, обращенными к потенциальному заказчику: «Если вы отвечаете за подготовку текста оригинала, обратитесь к нам заранее: предварительное редактирование текста оригинала поможет сберечь время и средства и создать такую основу документа, которая будет легко переводиться на другие языки и не будет содержать разночтений, обусловленных культурными различиями» [3, с. 33]. Очевидно, что возможность скорректировать сам текст оригинала – непозволительная роскошь для большинства переводчиков.

Все приведенные свидетельства являются ярким доказательством актуальности и насущности проблемы свободы переводчика в отношении оригинала, несмотря на долгую историю вопроса. Очевидно, что в современной теории перевода недостаточно разработан вопрос о переводческой тактике при работе с неточностями автора оригинального текста, и исследования в этом направлении могут оказаться весьма продуктивными и востребованными.

Вместе с тем, нельзя не заметить, что, несмотря на относительное единообразие мнений в вопросе о границах переводческой компетенции, в переводоведении неоднократно делались попытки выработать более гибкий подход к пониманию переводческих целей и задач. Так, М.П. Брандес и В.И. Провоторов в работе «Предпереводческий анализ текста» предлагают разделение переводческой деятельности на «несамостоятельную» (перевод официально-деловой и научно-технической документации) и относительно «самостоятельную» (публицистические и художественные тексты) [1]. П. Ньюмарк утверждает, что переводчик имеет право внести изменения в содержательный компонент текста перевода, если в оригинале присутствуют: 1) нарушения логической цепочки; 2) синтаксически слабые предложения; 3) персонализмы; 4) двусмысленность (намеренная или случайная); 5) метафора; 6) избыточность и клише; 7) жаргон [7].

В теории перевода существуют и более смелые концепции, в рамках которых переводчик наделяется небывалой широтой полномочий. В этой связи особого внимания заслуживает скопос-теория, созданная германскими переводоведами К.Райс и Х.Фермеером, где соответствие перевода оригиналу в текстовом и в функциональном аспекте отступает на второй план и трактуется как частный случай, не определяющий понятие перевод в целом. Языковые аспекты перевода как таковые в рамках этой теории играют минимальную роль, а на первый план выступает прагматический аспект. Главным критерием оценки качества перевода объявляется его соответствие той цели, ради которой он был осуществлен. Сам факт появления такой концепции весьма симптоматичен, хотя следует признать, что скопос-теория вызвала множество критических замечаний в свой адрес. Например, К. И. Ковалева считает, что «скопос-теория представляет собой определенную крайность», так как «согласно этой теории, качественным переводом может быть представлен текст, который вообще не существовал в оригинале, и который был создан переводчиком, руководствовавшимся знанием цели или указаниями заказчика». И далее: «Такая постановка вопроса, безусловно, поднимает статус переводчика, превращая его в центральную фигуру межъязыковой коммуникации, но она же одновременно искажает понятие перевода, включая в него самостоятельный процесс генерации текстов» [3, с. 23].

На наш взгляд, наиболее продуктивный подход к вопросу о степени свободы переводчика в отношении оригинала заключается в поиске золотой середины. Несомненно, посредническая функция переводчика диктует необходимость сохранять так называемый прагматический нейтралитет. С другой стороны, рискнем предположить, что переводческая практика диктует необходимость признать право переводчика на корректировку неточностей текста оригинала в целях сохранения прагматического эффекта и того воздействия, которое автор исходного текста планировал оказать на своего адресата.

Показателен тот факт, что авторами исследований, посвященных стратегиям и тактикам работы переводчика с авторскими неточностями, в большинстве своем являются практикующие переводчики. Несомненный интерес в этом отношении представляют работы В. К. Ланчикова. В своей статье «Ошибки без кавычек» В.К. Ланчиков высказывает мысль о том, что определяющим фактором в работе переводчика над авторскими недочетами является учет характера данной конкретной неточности. Автор предлагает различать три типа авторских ошибок: фактические (нарушение общей и специальной логичности), ситуативные (нарушение логики в рамках того или иного отрезка текста) и речевые (нарушение понятийной логичности) [4]. Наши наблюдения показывают, что иногда переводчику приходится иметь дело с более «тонкими материями», пройти мимо которых переводчик просто не имеет права. Речь идет об авторских неточностях, основанных на несовпадении так называемых ассоциативных реалий (термин В.С. Виноградова [2]).

Ассоциативные реалии – элементы фоновой информации, связанные с самыми различными национальными историко-культурными явлениями. В отличие от безэквивалентной лексики ассоциативные реалии не нашли своего отражения в специальных словах, а закрепились в словах самых обычных, обнаруживая информационные несовпадения понятийно-сходных слов в сравниваемых языках. Ассоциативные реалии являются источником, пожалуй, наибольших трудностей при переводе. Традиционно в теории и практике перевода изучаются ошибки п е р е в о д ч и к а при передаче этих сложных элементов фоновой информации, поскольку считается, что автор интуитивно учитывает страноведческие фоновые знания и

апеллирует к ним. Следующим примером мы беремся доказать, что иногда именно переводчику приходится восстанавливать ассоциативную логику реалии:

Moscow, 1979: You get home from a tiring day and turn on the TV… There are no advertisements or flashy graphics. News from the West is bad, as usual: riots, famine, hunger, injustice. You might suspect that things aren't quite as rosy in the USSR as they are portrayed (if the harvest was so good, ***why hasn't there been a single carrot in the stores for the last three months?), but, then again, perhaps that's just Moscow, and elsewhere the carrot situation is under control****. (M.A. Berdy. Russian Television in the Era of Managed Media)*

Приведенный пример представляет собой отрывок из статьи в онлайн журнале *Passport* американской журналистки и переводчицы М. Берди. Автор имеет богатый опыт работы в российских англоязычных периодических изданиях и прекрасно разбирается в нюансах функционирования российских СМИ в разных условиях исторического и политического контекста. Тем не менее, некоторые детали оригинального текста вызывают дискомфорт у переводчика уже на первом этапе работы с текстом, когда переводчик выступает в роли рецептора. Прежде всего, настораживает упоминание моркови как дефицитного товара советских времен. Строго говоря, грубой фактической ошибки здесь нет, ведь советская эпоха знавала времена тотального дефицита с пустыми прилавками. Тем не менее, на наш взгляд очевидно, что для человека знакомого так сказать изнутри с реалиями советских времен более понятным и главное убедительным было бы упоминание других дефицитных продуктов, отсутствие которых стало «классикой жанра» советской эпохи: колбаса, мясо, хлеб. Безусловно, мы отдаем себе отчет в том, что ассоциации очень индивидуальны, но учитывая тот факт, что автор, и в свою очередь переводчик, ориентируются на некоего усредненного адресата, данное замечание представляется нам вполне оправданным.

Другой аспект, который вызывает определенные сомнения, связан с упоминанием Москвы в оригинальном тексте. Имитируя логику рассуждений простого обывателя, автор делает предположение о том, что, возможно, перебои с товарами характеризуют ситуацию в столице, в то время как в других регионах ситуация находится под контролем. И снова мы чувствуем некий элемент неправдоподобности в этом утверждении, и картинка становится менее реалистичной. Ведь у многих современников советской эпохи Москва осталась в памяти как чуть ли не единственный благополучный регион, куда люди съезжались со всей страны скупать на скопленные деньги банальные товары первой необходимости – туалетную бумагу, нижнее белье.

Итак, мы видим, что автору оригинального текста чуть-чуть не хватает объема фоновых знаний для того чтобы выстроить непротиворечивую цепочку ассоциативных связей. Вероятно, переводчик оказывается более компетентным в этом вопросе, при том условии, конечно, что он сам является представителем той культуры, к которой апеллирует автор. При этом нельзя не признать, что автор довольно точно раскрывает нам особенности мироощущения советского человека эпохи застоя, и переводчик с легкостью декодирует тот эффект, на который рассчитывает автор. Тем не менее, закрыть глаза на вышеуказанные нюансы исходного теста не представляется возможным, так как они затрагивают самые тонкие струны восприятия предполагаемого получателя сообщения на русском языке. Сохранение в переводе неубедительных образов может подорвать доверие к автору, и основная мысль может остаться неуслышанной. На наш взгляд, это как раз та ситуация, в которой переводчик имеет право «вмешаться» в разговор автора с предполагаемым читателем и внести некоторые информативные коррективы.

Отдельно следует рассматривать вопрос о том, что же делать переводчику в сложившейся ситуации, если он все-таки принял решение исправлять авторские неточности. Безоговорочно принимая тот факт, что перевод – это акт индивидуального творчества переводчика, процесс очень личностный и субъективно обусловленный, мы признаем право переводчика на субъективное решение. Приведем свой вариант перевода проблемного эпизода исходного текста как один из возможных:

Битва за урожай окончилась полной и безоговорочной победой? Почему же тогда пустуют полки овощных магазинов и хлебных отделов? Нет-нет, наверняка это частный случай: «отдельные недостатки», так сказать…

В заключение хотелось бы отметить, что затронутая нами тема, безусловно, очень сложна и неоднозначна, и в этой сфере требуются дальнейшие обстоятельные исследования. Тем не менее, рассмотренный материал является свидетельством того, что посредническая функция переводчика призвана скорее расширить границы переводческой компетенции, чем загнать творческий процесс в жесткие рамки.

Список использованной литературы:

1. Брандес М.П., Провоторов В.И. Предпереводческий анализ текста (для институтов и факультетов иностранных языков): Учеб пособие. - М.: НВИ-ТЕЗАУРУС, 2001.
2. Виноградов В.С. Введение в переводоведение (общие и лексические вопросы). – М.: Изд-во ИОСО РАО, 2001.
3. Ковалева К.И. Оригинал и перевод: два лица одного текста. – М.: ВЦП, 2001.
4. Ланчиков В. К. Ошибки без кавычек. - http://www.thinkaloud.ru/feature/lan-mistakes.pdf
5. Паршин А.Н. Теория и практика перевода. - М.: Русский язык, 2000.
6. http://wap.militera.borda.ru/?1-4-200-00000948-000-0-0-1288784732
7. Newmark, P. A Textbook of Translation. - London: Prentice Hall International (UK) Ltd., 1988.

©А.А. Мотожанец, 2014

УДК 1751

Т. И. Орехова, доцент кафедры
русского языка факультета филологии
Горно-Алтайский государственныйуниверситет
г.Горно –Алтайск, Республика Алтай
И. Н. Левичева, студентка 4 курса факультета филологии
Горно-Алтайский государственный университет
г. Горно-Алтайск, Республика Алтай
Российская Федерация

ПРИНЦИПЫ НОМИНАЦИИ ПОРЕЙОНИМОВ И СПОСОБЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В РЕГИОНАЛЬНОМ ПОЛИЭТНИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ ГОРНОГО АЛТАЯ

Данная статья посвящена исследованию порейонимов в языковом пространстве г.Горно-Алтайска. Материалом для публикации послужили двухлетние наблюдения

над речью жителей нашего города, анкетирование респондентов разных возрастных групп и национальностей.

Язык региона – понятие внутренне неоднородное: здесь присутствует нормированный литературный язык, говоры и диалекты, распространённые на данной территории, жаргоны и социолекты, городское и сельское просторечие, явления смешения и контаминации родственных или контактирующих языков и др. Одни составляющие языка региона изучены и описаны лучше (литературный язык, диалекты, жаргоны), другие - гораздо в меньшей степени (социолекты, городское просторечие, микротопонимика). К числу недостаточно изученных, несомненно, следует отнести вопросы сосуществования и взаимовлияния языков, что иногда и определяет специфику приграничных регионов, к которым относится и Республика Алтай. Как известно, в нашей Республике отмечается фактическое двуязычие: дома - алтайский, казахский языки, в официальной обстановке - русский язык. Помимо всего, язык региона- это не всегда собственно лингвистические данные: не меньшую роль играют экстралингвистические сведения и факты, междисциплинарные, межкультурные явления и понятия.

Предметная область данного научного направления, формирующегося на базе лингвистики, истории, географии, культурологии, этнологии, социологии, состоит в изучении особенностей и вариаций в языке, обусловленных этнической картиной региона, территориальными особенностями языка, особенностями его использования различными социальными группами, а также в зависимости от целей и условий коммуникации. [4, с.7] Неофициальные наименования по сфере употребления относятся к народно-разговорной речи, они активно используются носителями языка в разнообразных ситуациях непосредственного общения.

Порейонимы – неофициальные названия автомобилей, как феномен лексической системы русского языка, в качестве объекта специального целенаправленного изучения стали привлекать внимание лингвистов сравнительно недавно [1, 375 с.], [2, 280 с.], [3, с. 142]. Возрастание интереса к порейонимам русского языка, сравнительно быстрая стабилизация целенаправленно исследовательского внимания к ним в современной научной литературе могут быть объяснены, с одной стороны, уточнением объекта наблюдений изучения, с другой стороны – той заметной ролью, какую играет порейонимия в арсенале средств выразительности как в устной речи, так и в художественной литературе и публицистике.

Наиболее распространённое традиционное понимание порейонимов охватывает сопоставление слов, имеющих любое звуковое сходство, т. е. и слов со случайным подобием их фонетического облика, и слов родственных, однокоренных. Такое понимание порейонимов идёт от античных риторик и в конечном итоге сводится к парономазии – стилистическому приёму, состоящему в нарочитом сближении слов, которые имеют какое либо звуковое сходство. В 60-е годы складывается истолкование порейонимов как слов однокоренных, принадлежащих к одной части речи или имеющих общие грамматические признаки и вместе с тем, в силу словообразовательной «родственности» - обычно семантически соотнесённых друг с другом.

Неофициальные названия возникают, прежде всего, как результат работы языка по уподоблению иностранных названий русскоязычным, приспособлению их к грамматической системе языка. Кроме того, в некоторых неофициальных наименованиях прослеживаются элементы языковой игры, свойственной молодёжному жаргону. Это можно объяснить тем, что современный автолюбитель -

зачастую человек молодого возраста, активно использующий в своей речи молодёжный сленг. Таким образом, неофициальные наименования автомобилей, с одной стороны, представляют собой фрагмент профессионального жаргона автомобилистов, а с другой - являются неотъемлемой частью молодёжного жаргона. Наблюдения многих учёных позволяют говорить о том, что автомобильный жаргон перестаёт быть принадлежностью замкнутой профессиональной группы и начинает использоваться людьми, разными по возрасту, роду занятий, но объединёнными одной существенной чертой-

интересом к автомобилям.

Среди названий автомобилей заимствованные имена составляют наиболее многочисленную группу. Чаще всего названия марок функционируют в мужском или женском роде. Это, вероятно, связано с тем, что в русском языке названия автомобилей могут сопровождаться двумя апеллятивами - автомобиль (м.р) и машина (ж.р), выбор того или иного происходит в зависимости от внешних признаков заимствованного слова (основа оканчивается на гласный или согласный), и наименование получает признак рода: Майбах, Лексус-мужского рода; Ауди, Тайота- женского рода. Показательно, что средний род в названиях марок автомобилей в русском языке не встречается. Во многих статьях специализированных журналов автомобиль одушевляется (ср. ползет, чихает, красит губы, имеет внутренности и др.). Возможно, его «одушевлённость» делает невозможным использование среднего рода для номинации.

Ещё одной характерной чертой данной группы имён является вариативность. Одно название может иметь множество вариантов, причём принадлежащих к одной сфере, неофициальной: Мерседес- *мерс*, *мерин* и пр. « Чемпионом по кличкам», что весьма показательно, является, по-видимому, « Запорожец». Клички отражают отрицательное отношение потребителей и по поводу его функциональных свойств- «*пылесос*», « *запор*» (здесь нужно отметить и то, что последняя кличка и название автомобиля созвучны), и по поводу внешнего вида - «*таз*», «*горбатый*». Варианты «*зазик*», «*зюзик*», «*зад», «запор», «зарубежец», «ушастый»* и пр. отражают эмоционально-экспрессивное отношение к автомобилю.

В процессе исследования мы провели анкетирование пятидесяти респондентов-водителей - профессионалов (водителей, имеющих большой стаж работы, обладающими категориями С/ D; студентов-механиков 5-го курса СХФ ГАГУ, а также студентов -механиков 2-го курса СХК, работников автомастерских). Респондентам предлагался список официальных названий легковых автомобилей (отечественных и зарубежных моделей). Напротив каждого названия следовало записать любой вариант (варианты) неофициального названия, которое они используют сами или слышали в процессе общения от кого-либо. Анализ фактического материала позволяет выделить следующие способы неофициальной номинации порейонимов:

1. Самым распространённым способом является суффиксальный:

а) чаще всего разговорный суффикс -к с уменьшительно-ласкательным значением: «ВАЗ-2109» — *«девятка»*, «Тойота Королла» - «*королка*», «Рено» - «*реношка»*, « ВАЗ-2105» - «*пятёрка»;*

б) другим наиболее частотным суффиксом, используемым в разговорной номинации, является суффикс -х, придающий наименованию разговорно-фамильярный оттенок: «БМВ» - «*бэха»*, «ТойотаКамри» - «*камрюха»*, «Лексус» - «*леха»*, « Мазда» - «*маздуха»*;

в) суффикс -ик: « Запорожец» - «*зазик*», «Патриот» - «*уазик*», «ВАЗ-2109»- «*вазик*».

2. Неофициальная номинация трансформирует сложные имена, сокращая их:

а) до одного компонента. Это характерно для разговорной речи: «ТойотаКамри» - «*камрюха*», «Ланд Крузер» - «*крузак*», «Лада Калина»-«*малина*», «Ниссан Кашкай» - «*кошак*»;

б) усекая основу: « Мерседес» - «*мерс*», «Жигули» - «*жига*», «Порше» - «*порш*», «Калдина» - «*калда*».

3. Наименования, имеющие внешнее сходство с русскими словами, переосмысляются на основе "народной этимологии": «Ягуар» - «*яга*», «Тойота Королла» - «*корова*», «Лада Приора» - «*пирог*», «Феррари» - «*фери*», «Кавасаки» - «*квас*», «Ситроен» - «*ситро*», «Бугатти» - «*бык*».

4. Номинация, включающая в себя элементы языковой игры, также характерна для неофициального именования:

«Мерседес» - «*мерин*», «Москвич» - «*маскарад*», «Пежо» - «*пыжик*», «Тойота Марк 2» - «*марковник*», «Волга» - «*волчок*», «Москвич» - «*маргарин*» и др.

5. Номинация, основанная на каких-либо свойствах автомобиля:

а) на особенностях внешнего вида: «Волга»- «*ванна», «корыто», «корабль*», «*баржа*», «Ока» - «*белка», «табуретка*», «Лада Калина» - «*ведро*», «Тойота Камри» - «*стрекоза», «акула», «бегемот*», «Хаммер» - «*проглот», «вояка*», «Мазератти» - «*вилы*», «Запорожец» - «*горбатый», «ушастый*».

б) на функциональных свойствах: «Запорожец» - *«запор»*, «Ока» - *«бешеная табуретка», «эконом бензина»*, «Москвич» - *«бродяга»*, «Волга» - *«старик»*. Название «табуретка», кроме того, используется для номинации любого некомфортабельного «жёсткого» автомобиля наряду с названием «деревянный» (об автомобиле, в котором отсутствует электропакет, дешёвая внутренняя отделка салона).

в) на характеристике людей, использующих автомобиль: «Ока» - *«инвалидка»,* «УАЗ» - *«скорая помощь», «таблетка»*.

6. Номинация, основанная на метафорическом переосмыслении: «БМВ» - «*бумер*», «Ока» - «*выкидыш камаза*», «Хёндай» - «*попрошайка*».

Итак, наши наблюдения по итогам анкетирования показали, что в языковом пространстве города неофициальные названия образованы и от названий иностранных автомобильных марок, и от названий отечественных автомобилей. Причём основные способы образования прозвищ одинаковы в обоих случаях и характерны для разговорной сферы. При номинации активно используются просторечные слова, молодёжный сленг, а также встречается воровской арго (например, « Тойота Камри» - *стрекоза* принадлежит к сфере молодёжного сленга, где обозначает, что фары у кузова данного автомобиля 2011 года выпуска трансформированы в форме глаз стрекозы; «ВАЗ-2106» - *шоха* пришла в молодёжный жаргон из воровского арго, где означает « прислуга, человек на побегушках - *шестёрка*»; «Запорожец» - *жопер* относится к грубо просторечным). Чаще всего при создании таких названий учитывается сходство звукового облика слова и названия автомобиля, однако при неофициальном именовании возможны и метафорические переносы («Ока» - *выкидыш камаза*). Отметим, что названия – прозвища могут заключать в себе как отрицательную, так и положительную коннотацию, а также могут содержать информацию о людях, пользующихся автомобилем.

Таким образом, мы выяснили, что наибольшее количество неофициальных наименований имеют следующие отечественные автомобили: «Запорожец» - 17; «Волга» - 15; «Москвич» - 13; «Ока» - 13. Наименьшее количество неофициальных наименований имеют следующие марки автомобилей: «Фольксваген» - 1, «Мазда» - 1, «Бэнтли» - 1, «Мазератти» - 1, «Майбах» - 1, «Эскуд» - 1. Это может быть связано с тем, что данные марки автомобилей редки в нашем городе (и в республике) и в речи горожан практически не втречаются.

Изучение порейонимов в региональном языковом пространстве имеет большие перспективы, так как до сих пор собственные имена автомобилей представляют собой существенную лакуну в ономастике. Наше исследование будет продолжено в сопоставительном плане с данными анкетирования водителей-непрофессионалов (имеющих только категории «А» и «В», отсутствие опыта вождения). В перспективах – обращение к наименованиям – прозвищам грузовых автомобилей.

Список использованной литературы:

1. **Голомидова, М. В.** Искусственная номинация в русской ономастике [Текст] / М. В. Голомидова. – Екатеринбург, 1998. – 375 с.

2. **Пономарева, А. М.** Технология брендинга (на примере анализа товарной категории «автомобили») [Текст] / А. М. Пономарева // Технология рекламного образца / Под ред. А. В. Овруцкого. – Спб.: Питер, 2004. – 286 с.

3. **Позднякова, Е.Ю.** Порейонимы в языковом пространстве города (на примере неофициальных названий автомобилей)\\ Язык города [Текст]: материалы Международной научно - практической конференции (15-16 октября 2009 г.)/ ГОУВПО «АГАО». – Бийск: ГОУВПО «АГАО», 2010. -135с.-142с.

4. **Новикова, Т.Ф.** Лингворегионоведение. Часть 1: Программа и программно - методические материалы / Т.Ф. Новикова. – Белгород, 2010.-72 с.

© Т.И. Орехова, И.Н. Левичева, 2014

УДК 81'373/81'374

Р.С. Осипов, соискатель кафедры теоретической и прикладной лингвистики
Московского Городского Педагогического Университета
г. Москва, Российская Федерация, http://www.mgpu.ru/

ДИНАМИКА ЛЕКСИЧЕСКОЙ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ ПОНЯТИЯ "МУЖЕСТВО" В АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ НА ПРИМЕРЕ ЛЕКСЕМЫ "COURAGE"

Динамика лексической репрезентации понятия "мужество" в английском языке рассматривается нами на примере лексемы "courage". Данная лексема является ядерной для группы слов, выражающих понятие "мужество" в английском языке. Исходя из этого, лексема "courage" имеет большое число значений - как на примере среднеанглийского языка, так и новоанглийского.

Согласно данным этимологического словаря, лексема "courage" с XIV века обладала значениями: "намерение", "цель"; "мужество"; "храбрость", "доблесть". [1, с. 101]. Обратимся к примерам из художественных текстов на среднеанглийском и современном английском языке.

В среднеанглийских текстах мы встретили такие значения, как:

- доблесть:

... he was called Cure de Lion from this Heroical Exploit, but, according to others, (who take no notice of this Affair) from his invincible Courage. Rastall himself seems to think, this Denomination was occasion'd by his killing the Lyon ... [2];

- храбрость в общем понимании:

... he was sirnamed Cure de Lyon from some particular Action, rather than from his Courage in general, it being usual with our Ancestors to give Sirnames from particular remarkable Accidents ... [2]

Эти значения имели место в составе первичных значений этой лексемы, по данным этимологического словаря. Кроме этого, встречалось и значение:

- смелость:

And the lady answerde: sytħe þat I may not withdrawe ȝou fro ȝoure lewed courage I schal ȝeue ȝou withouten wysschinge & to aƚƚ hem þat schuƚƚ com of ȝou. [3].

Согласно данным переводных словарей, современные значения лексемы "courage" таковы: "мужество", "смелость", "отвага", "храбрость" [4, с. 167)]. Обратимся к текстам на современном английском языке с целью выяснения значений этой лексемы, отражающих изучаемое понятие:

- мужество:

She has no priest to flirt with, he thought with conscious bitterness, remembering how he had seen her last. Lynch was right. His mind emptied of theory and courage, lapsed back into a listless peace. [5]

- смелость к проявлению риска:

' He could not think of the word midwife, which he knew that Hightower would use. 'I reckon I don't have to think of it,' he thought. 'Like a fellow running from or toward a gun ain't got time to worry whether the word for what he is doing is courage or cowardice.' [6]

- отвага, храбрость:

"You underestimate my capacity for terror, Yuri," said Morrison, shrugging.

Konev looked disgusted. "Is this a time to joke?"

"I'm not joking. I'm easily terrified. I lack your—whatever.

"Courage?"

"All right. If you want an admission I lack courage, I'll admit it." [7]

- храбрость пьяного человека:

One unfortunate day father and son, full of whiskey courage, appeared at the Clutter home intending to "have it out with Herb." They were denied the chance, for Mr. Clutter, an abstainer aggressively opposed to drink and drunkards, seized a gun and marched them off his property. [8]

- отчаянная храбрость:

Yet, as the night wore on, and white lights parted the curtains, and even now and then some bird chirped in the garden, gathering a desperate courage she would urge her own exemption from the universal law; plead for it; she liked to be alone... [9]

- храбрость животного:

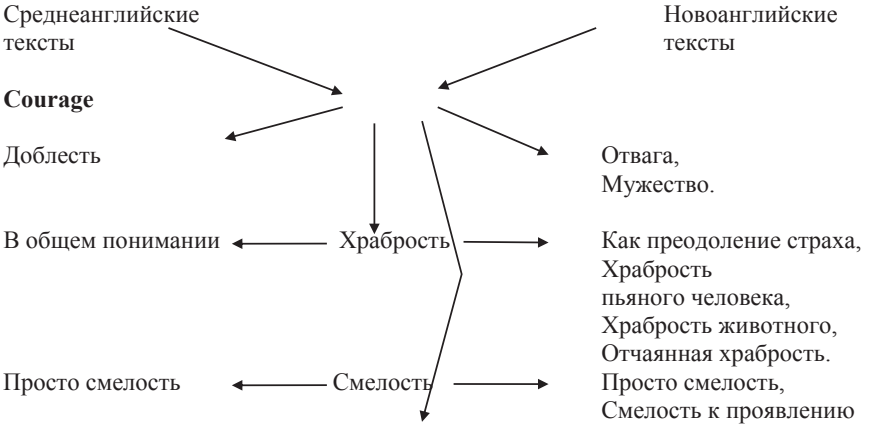
It was just sunrise when the posse reached the cabin behind the charred and now cold embers of the house. The dogs, either gaining courage from the light and warmth of the sun or catching the strained and tense excitement from the men, began to surge and yap about the cabin. [6]

- храбрость как преодоление страха:

He had fled from the Russian woman in fright, but he had stood up to the American agent, stood up with the courage of — of despair. [7]

Перечисленные значения ядерной лексемы "courage", передающей изучаемое понятие в художественных текстах на среднеанглийском и современном английском языке, схематично можно представить так:

Схема 1:



Как показывает схема, первичное значение "храбрость" сохранилось и в настоящее время, но, если в среднеанглийских текстах это храбрость в общем понимании, то в современных английских текстах она может иметь разные оттенки типа "храбрость как преодоление страха", "храбрость пьяного человека", "храбрость животного", "отчаянная храбрость". Значение "смелость" встречается и в среднеанглийских, и в современных английских текстах. Но в современных английских текстах наблюдается проявление такого оттенка значения, как "смелость к проявлению риска". К числу отличий следует отнести присутствие в среднеанглийских текстах значения "доблесть" и в современных английских текстах - значение "отвага, мужество".

Список использованной литературы:

1. The Concise Oxford Dictionary of English Etymology. Oxford: University press, 2003,

2. Peter Langtoft's CHRONICLE: (as illustrated and improv'd by ROBERT OF BRUNNE) from the Death of Cadwalader to the end of K. Edward the First's Reign. Электронный ресурс. Режим доступа: http://quod.lib.umich.edu/c/cme/ABA2096.0001.001?rgn=main;view=fulltext

3. Mandeville's travels: the Cotton version. Mandeville, John, Sir., British Library. Manuscript. Cotton Titus C.16., Электронный ресурс. Режим доступа: http://quod.lib.umich.edu/c/cme/aeh6691/1:6.1?rgn=div2;view=fulltext

4. Мюллер, Владимир Карлович, Англо-русский и русско-английский словарь, М.: Эксмо, 2012,

5. James Joyce, A Portrait of the Artist as a Young Man,

6. William Faulkner, Light in August,
7. Isaac Asimov, Fantastic Voyage II — Destination Brain,
8. Truman Capote, In Cold Blood: A True Account of a Multiple Murder and Its Consequences,
9. Virginia Woolf, To the Lighthouse.

© Р.С. Осипов, 2014

УДК 808.2 - 54

С.М. Пометелина,
доцент кафедры «Русский язык и восточные языки»
Сибирский государственный университет путей сообщения
Г. Новосибирск, Российская Федерация

УСЛОВНО-ВРЕМЕННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КАК РЕЗУЛЬТАТ СЕМАНТИЧЕСКОЙ ДИФФУЗИИ В СЛОЖНЫХ КОНСТРУКЦИЯХ С СОЮЗОМ КОГДА

Системное взаимодействие языковых единиц обусловливает явления переходности в грамматическом строе русского языка и, в частности, в сфере синтаксических конструкций. Такие явления стали одной из актуальных проблем современной лингвистики.

Для обозначения процесса переходности в области сложных синтаксических конструкций мы вводим термин «семантическая диффузия», под которой понимается процесс проникновения одного семантического типа сложного предложения в другой при условии семантической корреляции типов, что возможно благодаря взаимодействию семантического наполнения собственно-синтаксической, морфолого-синтаксической и лексико-синтаксической структуры сложного предложения. Результатом действия семантической диффузии являются сложные предложения диффузной семантики, которые иначе можно назвать синкретичными, семантически контаминированными конструкциями, где оказываются совмещенными два или более значений.

Поскольку без учета переходных синкретичных образований невозможна глубокая и всесторонняя классификация единиц синтаксиса, представляется целесообразным рассмотрение действия семантической диффузии в сложных предложениях на примере условно-временных конструкций с союзом *когда*.

Следует отметить, что в условно-временных предложениях с союзом *когда* основной семантический тип определяется союзом, значит, исходным в таких предложениях является значение времени, условное же значение выступает в качестве проникающего.

Исследуя морфолого-синтаксическую структуру условно-временных конструкций, можно построить шкалу убывания исходного временного значения в предложениях такого типа.

Семантически доминирующим временное значение является в предложениях, в обеих частях которых сказуемые выражены глаголами несовершенного вида прошедшего времени и обозначают повторяющиеся, обычные действия. Например: *Однако ж он был поэт, и страсть его была неодолима:* ***когда находила*** *на него*

такая дрянь (так называл он вдохновение), Чарский ***запирался*** *в своем кабинете и* ***писал*** *с утра до поздней ночи* (А.Пушкин. Египетские ночи); *У него были серые глаза и прядь волос* ***падала*** *со лба,* ***когда склонялся*** *к тетради* (М.Симашко. Семирамида).

Роль придаточных в подобных предложениях сводится к тому, чтобы ограничить временными рамками неоднократно повторяющиеся действия, выраженные сказуемыми главной части, а поскольку со значением повторяемости смежно значение закономерной обусловленности, то при соотносительном употреблении сказуемых-глаголов несовершенного вида прошедшего времени временное значение предложений осложняется условным оттенком. В таком случае союз *когда* становится функциональным синонимом союза *если*, о чем свидетельствует возможность трансформации приведенных предложений (ср. *если находила на него такая дрянь, Чарский запирался в своем кабинете и писал)*.

Если сказуемые синкретичных условно-временных конструкций представлены глаголами несовершенного вида настоящего времени, то в семантическом плане происходит сдвиг в сторону условных отношений, которые становятся равнозначными с отношениями времени. Например: *Я не* ***умею*** *молчать,* ***когда*** *сердце во мне* ***говорит*** **(**Ф.Достоевский. Белые ночи); *Он испытывал ощущение, подобное тому, которое* ***овладевает*** *человеком,* ***когда*** *он* ***смотрит*** *с высокой башни вниз* (И.Тургенев. Дым). В данном случае, при одновременности действий главной и придаточной частей, придаточные указывают на условие, обязательное для реализации постоянно повторяющегося действия, выраженного глаголом-сказуемым главной части.

Подобным предложениям свойствен характер обобщения, поэтому в их составе нередко используются обобщенно-личные предложения. Например: *Кому неизвестен странный каприз времени:* ***когда торопишься****, когда каждый миг дорог, то часы* ***летят****, как минуты. Но* ***когда ждешь*** *или* ***тоскуешь*** *– минуты* ***растягиваются*** *в часы* (А.Куприн. Колесо времени). Обобщение, типизация, создающиеся соотносительным употреблением сказуемых-глаголов несовершенного вида настоящего времени и наслаивающиеся на отношения одновременности, способствуют совмещению временного и условного значений (ср.: *если торопишься, если каждый миг дорог, то часы летят, как минуты*).

Сложное явление, характерное для разговорного стиля, представляют собой предложения с союзом *когда*, которым свойственно субъективно-оценочное осложнение риторического типа. В таких предложениях главная часть имеет форму полемически отрицающего вопроса, а придаточная обосновывает это отрицание путем указания на противоречащее условие, при этом главная часть, как правило, выражается инфинитивной или безглагольной конструкцией, сказуемое же придаточной представлено глаголом несовершенного вида настоящего времени. Например: *Да и как* ***жалеть*** *на еду, да на выпивку целковый,* ***когда*** *по десяти на лошадь* ***становишь, проигрываешь*** *и не* ***жалеешь*** (В.Гиляровский. Несчастный); *Это страшно, Валентинов, жить без любви, это хуже смерти, но какая же это любовь,* ***когда*** *ты, Валентинов, на глазах любимой женщины* ***становишься*** *глупее, примитивней, слабее духом того Валентинова, которого все знают повсюду?* (В.Липатов. Игорь Саввович).

Несомненно, что степень значимости временной семантики в таких предложениях приближается к минимальной, а субъективная оценка создает условия для нейтрализации различий между союзами *когда* и *если.* Ср.: *Что буря жизни,* ***если***

розы Твои ***цветут*** *мне и* ***горят****! Что человеческие слезы,* ***Когда румянится*** *закат!* (А.Блок). Таким образом, на шкале убывания временного значения в условно-временных конструкциях предложения данного типа занимают предпоследнее место.

Замыкают шкалу конструкции, средством связи в которых выступает союз *когда бы*. Данный союз имеет ирреально-условное значение, в соответствии с чем он вступает во взаимодействие с глагольным сказуемым, образуя единый грамматический комплекс «союз – частица – глагольная форма». Частица *бы* в составе этого комплекса неотделима от глагола и образует вместе с ним форму синтетического условного наклонения. Например: ***Когда б*** *оставили меня На воле, как бы резво я Пустился в темный лес!* (А.Пушкин. Не дай мне бог сойти с ума…); *Поверьте: моего стыда Вы не узнали б никогда,* ***Когда б*** *надежду я имела Хоть редко, хоть в неделю раз В деревне нашей видеть вас* (А.Пушкин. Евгений Онегин).

В настоящее время союз *когда бы* устаревает и в современном употреблении имеет оттенок книжности, используясь в художественной речи наряду с союзом *если бы*. Ср.: *Но* ***когда б*** *в моей то было власти, вечно путь я длила б, оттого что минуты приближенья к счастью много лучше счастья самого* (В.Тушнова. Резкие гудки автомобиля…) и ***Если б*** *ты совета спросила, я дала бы один-единый: не желай быть самой красивой, пожелай быть самой любимой!* (В.Тушнова. Соседка).

Итак, рассмотрев виды условно-временных предложений, мы можем резюмировать, что для данного типа диффузных конструкций характерна эволюция значений от временного к условному, чему способствуют изменения в собственно-синтаксической и морфолого-синтаксической структурах при учете данных контекста.

© С.М. Пометелина, 2014

УДК 81

А.А. Рати,
аспирант кафедры английской филологии и перевода
Гуманитарный институт
Национальный авиационный университет
г. Киев, Украина

ЖАНРОВО-КОМПОЗИЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ АНГЛОЯЗЫЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ УЖАСОВ: АНГЛО-УКРАИНСКИЙ ПЕРЕВОДЧЕСКИЙ ЭТЮД

Художественное произведение – это целостная языковая картина, многоуровневые компоненты которой тесно связаны между собой. При переводе, переводчик имеет дело не с изолированной единицей текста, а в первую очередь с фактом языка, который вобрал в себя особенности и специфические черты авторского мышления, его воображения и идеи. Целостность и структура произведения определяется его жанрово-композиционными особенностями.

Жанр – одна из основных категорий текста, обладающая огромной силой обобщения. Жанр трактуется как категория историческая. В.М. Жирмунский писал, что «понятие жанра всегда – понятие историческое и … связь элементов содержания (тематики) с элементами

композиции, языка и стиха, которую мы находим в том или ином жанре…представляет типическое, традиционное единство, сложившееся исторически, в определенных исторических условиях. Жанры в узком смысле слова и есть исторически сложившиеся типы художественных произведений» [3, с. 384]. Поддерживает мнение В.М. Жирмунского и М.М. Бахтин: «Жанр – представитель творческой памяти в процессе литературного развития. Именно поэтому жанр и способен обеспечить единство и непрерывность этого развития» [1, с. 122]. С точки зрения современных научных подходов, наиболее точно определяет роль жанра Л.В. Чернец говоря о том, что на сегодняшней день жанр нуждается в комплексной «реставрации» своих историко-литературных систем для выявления наиболее устойчивых его черт [2, с. 56].

Вместе с жанром стоило бы отметить композицию как важный фактор идейно-эстетической цены произведения. Особенности композиции художественного произведения тесно связаны не только с мастерством автора, но и его мировоззрением, так как выбор жизненных фактов, их размещение и соединение в произведении отображают взгляды автора, свидетельствуют о его идейных убеждениях. Ознакомившись с общими понятиями жанра и композиции художественного произведения, перейдем к предметному исследованию, а именно разработки жанрово-композиционных особенностей литературы ужасов. После обработки материала исследования, мы пришли к выводу, что литература ужасов владеет следующими жанрово-композиционными составляющими:

- образная система, а именно (детализированное описание внешности героев, детализированное описание эмоций героев);
- хронотоп (заброшенный дом, дом с призраками и топос замка);
- жанрообразующая лексика (ассоциативное поле “horror”);
- эффект создания эмоционального напряжения (“suspense”).

Каждая составляющая жанра выполняет свою функцию, имеет свою структуру и свои особенности но вместе эти текст-типологические черты создают единство жанра литературы ужасов. Рассмотрим на примерах как реализовываются некоторые из вышеупомянутых жанрово-композиционных особенностей в тегсте и с какими трудностями сталкивается переводчик при передаче этих особенностей в украинском переводе.

Вот первый пример: *He was very pale, and his eyes seemed bulging out as, half in terror and half in amazement, he gazed at a tall, thin man, with a beaky nose and black moustache and pointed beard, who was also observing the pretty girl. He was looking at her so hard that he did not see either of us, and so I had a good view of him. His face was not a good face. It was hard, and cruel, and sensual, and big white teeth, that looked all the whiter because his lips were so red, were pointed like an animal's. Jonathan kept staring at him, till I was afraid he would notice. I feared he might take it ill, he looked so fierce and nasty* [6]. *Неймовірно блідий, він із жахом уп’явся поглядом у якогось високого, сухорлявого пана з гачкуватим носом, чорними вусиками і загостреною борідкою, який також дивився на ту гарненьку панночку, що і я. Він вдивлявся в її обличчя так пильно, що зовсім нас не помічав, і мені вдалося добре розглянути незнайомця. Вираз його обличчя не назвеш добрим, він був суворим, жорстким і хтивим, а довгі білі зуби, що здавалися ще більшими від яскраво-червоного кольору губ, скидалися швидше на ікла тварини, ніж на зуби людини. Джонатан не зводив із нього очей, аж я стривожилася, щоб незнайомець цього не помітив* [4, с. 166].

Пример иллюстрирует описание графа Дракулы в начале рассказа, когда автор умышленно обращает внимание на его необычную внешность, которая достойна внимания.

Сравнивая нос графа с орлиным, с помощью метафоры «*bleaky nose*», а зубы с иглами, с помощью сравнения «*white teeth….pointed like animal's*» усиливается подача нечеловеческой внешности, что в результате порождает у читателя чувство отвращения и страха. Использование автором негативно-окрашенной лексики «*terror, hard, cruel, afraid, feared, fierce, nasty*» добавляет образу эффекта сюжетного напряжения, что в результате порождает у реципиентов дальнейший интерес в определении других особенностей внешности. Детализированное описание графа осуществляется еще и с помощью использования атрибутов для определения точных оттенков цветов «*pale, black, white, so red*» и определения величины «*tall, thin, pointed, big*», а также соматической лексики, которая определяет части тела. В ПТ все особенности образа героя переданы адекватно.

Рассмотрим следующий пример, что демонстрирует передачу автором хронотопа: *The storm appeared to approach rapidly; and, on landing, I ascended a low hill, that I might observe its progress. It advanced; the heavens were clouded, and I soon felt the rain coming slowly in large drops, but its violence quickly increased* [7]. В тексте перевода встречаем: *Гроза швидко насувалася. Причаливши, я піднявся на невеликий пагорб, щоб її спостерігати. Гроза бушувала; хмари затягли небо; впали перші великі краплі дощу, а потім линуло як із відра* [5, с. 406].

Пример с произведения М. Шелли «Франкенштейн, или Современный Прометей» иллюстрирует пейзажное описание, которое создает сюжетное напряжение с помощью негативно-окрашенной лексики для описания явлений природы. Все элементы отображены в переводе адекватно, однако вызывает переводческий интерес фраза «*but its violence quickly increased*», что в переводе отображено «*а потім линуло як із відра*». Переводчик воспроизвел фразу украинской пословицей, тем самим ослабив эмоционально-экспрессивный заряд лексемы «*violence*», однако удачно отобразил значение в переводе, не смотря на своего рода переводческое ослабление.

Таким образом, исследование разрешает сделать выводы о главных типологических чертах англоязычной литературы ужасов, а также частично проследить переводческие техники, которые используется для передачи вышеупомянутых особенностей. Основными из них являются стилистическая интенсификация и стилистическое ослабление.

Список использованной литературы:

1. Бахтин М.М. Вопросы литературы и эстетики / М.М. Бахтин. – М.: Художественная литература, 1975. – 504 с.
2. Жирмунский В.М. Введение в литературоведение: Курс лекций //В.М. Жирмунский. – СПб.: Из-во СПб-го ун-та, 1996. – 438 с.
3. Чернец Л.В. Литературные жанры (проблемы типологии и поэтики) // Л.В. Чернец. – М.: Из-во Моск. ун-та, 1982. – 192 с.
4. Стокер Б. Граф Дракула // Б. Стокер, Пер. І.Л. Базилянської. Х.: ВД «ШКОЛА», 2009.– 528 с.
5. Шеллі М. Франкенштейн, або Сучасний Прометей // М. Шеллі, Пер. І.Л. Базилянської. Х.: ВД «ШКОЛА», 2009. – 528 с.
6. Stocker B. Dracula – access mode to the resource: http://www.literature.org/authors/stoker-bram/dracula/
7. Shelly M. Frankeinstein or the Modern Prometheus – access mode to the resource: http://www.literature.org/authors/shelley-mary/frankenstein/

© А.А. Рати, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

М.Н.Бедняк, Е.А.Компанец
МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО МАРШРУТА…….....3

Н.Н. Вакула
РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА ГЧП, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ…….....5

А.В.Волков
РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ОТХОДОВ ПРОИЗВОДСТВА…….....14

А.В.Волков
ПЕРЕРАБОТКА ОТХОДОВ КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ РОССИИ…….....….16

Д.В. Дайнеко
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ…….....18

Х.К.Еганян, Н.В.Жуков
РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ…….....….23

А.В. Зубков
ОЦЕНКА И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ САДОВОДЧЕСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ…….....…25

О.В. Игнатова
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ…….....28

А.М. Красноштан
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ СКОРОСТНЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК…….....….31

О.А.Кротова
К ВОПРОСУ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ ДЕТАЛЕЙ В ПРОЦЕССЕ РЕМОНТА…….....34

Е.В. Лапшина
РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ И ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ…….....37

Ю.П. Овчинникова
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ
В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ УЧЕТА…….....40

Л.А. Отставнова
ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ОТНОШЕНИЙ
«ЧЕЛОВЕК-ПРОИЗВОДСТВО»…….....….43

О.А. Панькина
КОУЧИНГ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ
СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ…….....46

А.В. Петренко
МЕТОДИКА ВЫЯВЛЕНИЯ
И АНАЛИЗА ЛУЧШИХ ПРАКТИК
СРЕДИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ…….....….48

А.С. Попова, А.К.Черткова, Е.С. Зуева
МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ЦЕПОЧЕК В ЭКОНОМИЧЕСКОМ
ПРОСТРАНСТВЕ…….....52

С. М. Потапов
МАКРОЭКОНОМИКА КАК ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
МЫСЛИ…….....55

Л.В. Прищепа
ИЗМЕНЕНИЯ В СОСТАВЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ……..….60

Р.Р. Сабирзянова
СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
КАК ОБЪЕКТИВНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СУЖДЕНИЕ
О РЕЗУЛЬТАТАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИЙ…….....….64

К.А.Савельева
РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ,
НАПРАВЛЕННЫХ НА УЛУЧШЕНИЕ
КОРПОРАТИВНО-СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»…….....66

К.А.Савельева
АКТУАЛИЗАЦИЯ ВНЕДРЕНИЯ КОРПОРАТИВНО-СОЦИАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ…….....….67

К.А.Савельева
РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ, НАПРАВЛЕННОЙ
НА УЛУЧШЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»…….....70

F. Z. Seitova
IMPORTANT STEPS FOR SPEAKIN ENGLISH…….....72

В.Я. Сибилева, А.П. Антонов
ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ
В СТУДЕНЧЕСКОЙ ГРУПП…….....77

А.Н. Скворцова, Л.Г. Харченко
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕВАЛЬВАЦИИ ВАЛЮТЫ…….....80

Д.Д. Смирнова
МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ…….....82

А.А. Солуянов, А.А. Солуянова
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ НА ПРИМЕРЕ БАНКА АНГЛИИ……...…85

В.А. Спановский, Л.И.Горелова, Д.В. Лебедева
«НАЛОГ НА РОСКОШЬ» - СРЕДСТВО
ПЕРЕДВИЖЕНИЯ ОБРАТНО
В СОЦИАЛИЗМ?.....88

В.В. Тимиргалина, Г.Р. Искужина
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ
В ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ СЕКТОРЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ…….....100

И.И. Хажеев
ВОЗМОЖНОСТИ КРАТКОСРОЧНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
РАСХОДА ТОПЛИВА НА ОТОПЛЕНИЕ…….....102

Л. Ф. Хазеев
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОРПОРАТИВНОЙ
ОТЧЕТНОСТИ…….....…110

Л. Х. Хакимзянова
АДАПТАЦИЯ К МСФО КАК НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ
БУХГАЛТЕРСКОГО ДЕЛА В РОССИИ…….....…..113

М.Н. Харитонова
УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ
КОМПАНИИ…….....118

Э.Я. Хафизова-Осадчий
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ…….....…119

Ю.Д. Шевченко, Е.В.Чеснова
ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЪЕКТОВ,
ОПИСЫВАЕМЫХ СИСТЕМАМИ
ЛИНЕЙНЫХ АЛГЕБРАИЧЕСКИХ УРАВНЕНИЙ,
В ПРОГРАММЕ MATLAB + SIMULINK…….....…125

Я.С. Юрецкая
МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ
В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ…….....132

ГЕОЛОГО-МИНЕРАЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

С.В. Савоськин
ПРОБЛЕМЫ ЭКВИВАЛЕНТНОЙ
ЦИРКУЛЯЦИОННОЙ ПЛОТНОСТИ СКВАЖИНЫ
С БОЛЬШИМ ОТХОДОМ
ОТ ВЕРТИКАЛИ…….....135

БИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Б.Б. Сарсенова, Б.М. Сидихов, Ш.Р. Бактыгереева
ИЗУЧЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ
ОБЩЕСТВЕННОСТИ К ПРОБЛЕМЕ
СОХРАНЕНИЯ САЙГАКА В КАЗАХСТАНЕ…….....137

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

Д.Н. Ковалева
ПРИСЯЖНАЯ АДВОКАТУРА РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ:
ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ…….....141

Д.Н. Ковалева
ИСТОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СОСЛОВИЯ ПРИСЯЖНЫХ
ПОВЕРЕННЫХ В РОССИИ (Н.П. КАРАБЧЕВСКИЙ)…….....145

M.B. Nekrasova
PROGRAM OF RUSSIAN LIBERALS ON JEWISH PROBLEM:
LATE 19th - EARLY 20th CENTURY…….....150

А.Ф. Шакуров
ВОЛЖСКАЯ БУЛГАРИЯ. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С РУСЬЮ…….153

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Н.А. Дмитриева
СЕМЬЯ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ РЕБЕНКА…….....…157

Ю.А. Мочалова
ОСОБЕННОСТИ ПРЕДМЕТНОГО СЛОЯ ОБРАЗА МИРА
У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ НАРОДОВ ЕВРОПЫ…….....….162

Р.Н. Мухранов
КАК ИЗБЕЖАТЬ ВЛИЯНИЯ ЛЮДЕЙ – МАНИПУЛЯТОРОВ?.....166

Е.С. Спирина
РОЛЬ ДОВЕРИЯ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
ПРОЦЕССА…….....168

ВЕТЕРИНАРНЫЕ НАУКИ

А.А. Курдюков, О.Б. Павленко
К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ ВРАЧЕБНОГО МЫШЛЕНИЯ У СТУДЕНТОВ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «АНАТОМИЯ ЖИВОТНЫХ»…….....172

ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ НАУКИ

Р.Н.Давлетханов, Г.Р.Гузаирова
МЕТОДИКА РАСЧЕТА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО ИНТЕРВАЛА ДЛЯ ПОКАЗАТЕЛЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ…….....…..174

В. А. Аракелян
РАСЧЕТ ИЗМЕНЕНИЙ ПАРАМЕТРОВ СХЕМ С УЧЕТОМ СТРЕССОВ В ТРЕХМЕРНОМ ПРОЕКТИРОВАНИИ…….....176

В.Ю. Радоуцкий, В.Г. Шаптала, Д.И. Васюткина
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ…….....183

В.Ю. Радоуцкий, В.Г. Шаптала, Ю.В. Ветрова
МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАЩИЩЕННОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ МЕТОДОМ ПАРНЫХ СРАВНЕНИЙ…….....…187

А.А. Халиков, Г.Р.Гузаирова
МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ НОРМАЛЬНОГО ЗАКОНА Р АСПРЕДЕЛЕНИЯ…….....….190

А.Т.Халиуллин, Г.Р.Гузаирова
МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ МЕРЫ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕННОГО СВОЙСТВА ПОКУПАТЕЛЕМ…….....193

Е.С. Чернова
О СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ТРАЕКТОРИЙ В ОДНОЙ ЗАДАЧЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ…….....196

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Н.В. Аниськина
ЛЕКСИЧЕСКАЯ ЭКСПЛИКАЦИЯ КОНЦЕПТА «ЗДОРОВЬЕ» В РЕКЛАМНЫХ ТЕКСТАХ…….....…200

Е.И. Архипова
КОГНИТИВНЫЕ АСПЕКТЫ В ИДЕОГРАФИЧЕСКОЙ ЛЕКСИКОГРАФИИ…….....….204

Е.В. Жумалиева
РЕЧЕВАЯ КУЛЬТУРА БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ
(ИЗ ОПЫТА РАБОТЫ)….....….207

Е.Г. Коваленко
СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА
ФРАЗЕОЛОГИИ РУССКОГО ЯЗЫКА…….....….210

И.П. Лобецкая
НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИНГВОСТРАНОВЕДЧЕСКОГО
ПОДХОДА В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ…….....….212

А.А. Мотожанец
К ВОПРОСУ О ГРАНИЦАХ ПЕРЕВОДЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ…...….215

Т. И. Орехова, И. Н. Левичева
ПРИНЦИПЫ НОМИНАЦИИ ПОРЕЙОНИМОВ И СПОСОБЫ
ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В РЕГИОНАЛЬНОМ ПОЛИЭТНИЧЕСКОМ
ПРОСТРАНСТВЕ ГОРНОГО АЛТАЯ…….....….219

Р.С. Осипов
ДИНАМИКА ЛЕКСИЧЕСКОЙ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ ПОНЯТИЯ
«МУЖЕСТВО» В АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ НА ПРИМЕРЕ
ЛЕКСЕМЫ «COURAGE»…….....223

С.М. Пометелина
УСЛОВНО-ВРЕМЕННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
КАК РЕЗУЛЬТАТ СЕМАНТИЧЕСКОЙ ДИФФУЗИИ
В СЛОЖНЫХ КОНСТРУКЦИЯХ С СОЮЗОМ КОГДА…….....…..226

А.А. Рати
ЖАНРОВО-КОМПОЗИЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ
АНГЛОЯЗЫЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ УЖАСОВ:
АНГЛО-УКРАИНСКИЙ ПЕРЕВОДЧЕСКИЙ ЭТЮД…….....…..228

Научное издание

ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНОЙ МЫСЛИ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции

21 февраля 2014 г.

Часть 2

В авторской редакции

Лицензия на издательскую деятельность
ЛР № 021319 от 05.01.99

Подписано в печать 18.12.2013 г. Формат 60х84/16.
Усл. печ. л. 19,30. Уч. изд. л. 20,34.
Тираж 100. Заказ 163. Изд. № 256.

Редакционно-издательский центр
Башкирского государственного университета
450074, РБ, г Уфа, ул. Заки Валиди, 32.

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
Института права
Башкирского государственного университета
450005, РБ, г.Уфа, ул. Достоевского, 131-105