

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Казанский (Приволжский) федеральный Университет»

**Итоговая
Научно-образовательная
конференция студентов
Казанского федерального
университета
2014 года**

**Сборник статей
Том 5**

ИНСТИТУТ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И СОЦИАЛЬНЫХ НАУК
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ
ФИЛИАЛ В Г. НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ

**КАЗАНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
2014**

УДК 08

ББК 94.3 я43

И93

Печатается по рекомендации
редакционно-издательского совета
Казанского (Приволжского) федерального университета

И 93 Итоговая научно-образовательная конференция студентов Казанского федерального университета 2014 года: сборник статей: [в 5 т.] / Мин-во образования и науки; Казанский (Приволжский) федеральный ун-т. – Казань: Изд. Казан. Ун-т, 2014.-Т7: институт массовых коммуникаций и социальных наук, институт экономики и финансов, филиал в г. Набережные Челны. – 368 с.

ISBN 978-5-00019-277-1
978-5-00019-282-5

УДК 08
ББК 94.3 я43

ISBN 978-5-00019-277-1
978-5-00019-282-5

© Издательство Казанского университета, 2014

ИНСТИТУТ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И СОЦИАЛЬНЫХ НАУК

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРЕССЫ В ОСВЕЩЕНИИ ПРОБЛЕМ МЕДИЦИНЫ (НА ПРИМЕРЕ ГАЗЕТЫ «КАЗАНСКИЕ ВЕДОМОСТИ» И «БИЗНЕС-ONLINE»)

Апоян Р.А.

Научный руководитель – доцент Баканов Р.П.

Реализация Национального проекта «Здоровье» обострила внимание к проблемам медицины в обществе, а отражение этого интереса средствами массовой информации само по себе превратилось в предмет широких общественных дискуссий. Исследование проблемы освещения медицинской тематики в СМИ является крайне актуальной особенно в связи с последними событиями: скандал вокруг неуместных шуток ведущих Маяка по отношению к болезни муковисцидоз, распространение телепередач подобных «Малахов+», судебные дела, связанные с ошибками журналистов, освещающих медицину. К тому же в обществе сейчас не менее актуален и следующий вопрос: разрешать ли каждому журналисту писать, говорить о проблемах медицины? Может лучше создать систему наподобие Запада: о медицине пишет врач, о спорте – человек, закончивший допустим, Институт физкультуры, об экономике – экономист и т.п. Эта проблема затрагивает и сферу образования. Все взаимосвязано.

Цель работы – выявить специфику освещения проблем медицины в СМИ (на примерах газеты «Казанские ведомости» и «БИЗНЕС Online»).

Объектом исследования являются газета «Казанские ведомости», «БИЗНЕС Online».

Предмет исследования – специфика освещения проблем медицины в СМИ (на примерах газеты «Казанские ведомости» и «БИЗНЕС Online»).

Задачи: Выявить профессионально-этические нормы поведения журналистов, освещающих медицинскую тематику. Раскрыть специфику подготовки материалов, посвященных медицинской тематики. Раскрыть проблемы освещения медицинской тематики в региональной прессе на примере газеты «Казанские ведомости». Проанализировать специфику подачи медицинских материалов в электронной газете «БИЗНЕС Online».

Методы исследования: качественный контент-анализ газеты «Казанские ведомости» и «БИЗНЕС Online».

Рубрика «Здоровье» есть практически в каждом СМИ. Есть, потому что это хороший источник рекламы. В зависимости от издания ей уделяется больше или меньше полосного места. Как утверждают многие редакторы, данная рубрика к тому же является одной из самых читаемых. Людей всегда будет заботить состояние собственного здоровья. Осознать роль медицинской тематики в региональной прессе я попыталась на примере классического образцового издания Республики Татарстан – газеты «Казанские ведомости». Параллельно я отслеживаю рубрику «Здоровье» в таких газетах, как «АИФ» Казань, «Республика Татарстан». Читаю медицинские материалы в электронной газете «БИЗНЕС Online». Стоит отметить, что в последнем издании как таковой конкретной рубрики «Здоровье», которая систематически обновляется, нет. «БИЗНЕС Online» живо откликаются на случившееся событие в сфере медицины: подмена детей в роддоме, прививка просроченной вакциной, увольнение главных врачей и т.п.

Газета «Казанские ведомости» выделяет на рубрику «Медицина» целую полосу в «толстушке» в четверг и полосу во вторник. Большая часть материалов медицинской тематики носит познавательный характер. Об этом говорят и сами заголовки: «Какие диеты опасны для здоровья?», «Почему антибиотики не лечат грипп?», «Как распознать диабет», «Почему выпадают зубы?», «Как распознать простатит?», «Свежие овощи и фрукты снижают риск развития рака». Преимущественно материалы преподнесены в форме интервью.

Типологические характеристики газеты «Казанские ведомости».

1. Аудитория – семья. Газета не раз подчеркивала, что направлена именно на освещение тех проблем, которые волнуют ребенка, маму, папу, бабушку, дедушку. В «Казанских ведомостях» первостепенное внимание уделяется тем заболеваниям, которые могут касаться именно семьи – от детей до пожилых.

2. Повышенная даже по сравнению с общественно-политическими изданиями оперативность. Два раза в неделю выходит в газете рубрика «Здоровье». Каждый раз на медицинской полосе минимум по одному интервью со специалистом, комментирующим то или иное актуальное событие.

3. Превалирование комментария над фактом. Данный пункт исходит из всего вышесказанного.

4. Ведущие жанры: интервью и информационная заметка.

5. Эволюция жанра интервью и привнесение в него элементов комментария, аналитики, публицистики, очерка, зарисовки, проблемной статьи. Журналист старается превратить каждую беседу с пациентом, специалистом, медиком не только и не столько в околomedical разговор, а в психологическое исследование, эмоциональную зарисовку, представляющую нам наглядный образ человека, документальный очерк, живописующий трудный тернистый путь, многострадальную биографию. Только через трудности осуществляется развитие. Так реализуется воспитательная функция материалов, посвященных медицине.

6. Преобладание коротких синтаксических конструкций. Назывные и простые предложения призваны усилить иллюзию быстротечности и необратимости происшедшего, отразить динамику, передать эмоции и подсознательный, ассоциативный уровень восприятия. Так сглаживается существенный недостаток печатной речи - замедленное восприятия слова по отношению к образу.

Отслеживать контент «БИЗНЕС Online» я начала с сентября 2013 года. В «БИЗНЕС Online» нет постоянной рубрики здоровья. Однако электронная газета много материалов посвящает именно медицине, а точнее ее проблемам. В этом и заключается ее ключевое отличие от газеты «Казанские ведомости». «БИЗНЕС Online» публикует злободневные острые материалы, но не печатает познавательные интервью со специалистами о тех или иных заболеваниях. Возможно, этот факт вызван тем, что журналисты этого издания работают для совсем другой аудитории. «БИЗНЕС Online» отличается от многих изданий и своими заголовками медицинских материалов. Отсутствуют в заголовочном комплексе вопросительные предложения. Нет здесь и игры с заголовками. У «БИЗНЕС Online» все достаточно жестко, прямо и понятно. Заголовки содержат в себе страшные ассоциации. Например, 2 апреля вышел большой материал под названием: «Дело врачей»: первые репрессии в ведомстве Аделя Вафина. Словосочетание «Дело врачей» у большинства ассоциируется с делом врачей-отравителей. Это уголовное дело против группы видных советских врачей, обвиняемых в заговоре и убийстве ряда советских лидеров. Далее в заголовке «БИЗНЕС Online» использует слово «репрессии». Причем оно не взято даже в кавычки. В погоне за красивым заголовком нельзя нарушать этические нормы. Разве можно предупреждения со стороны Минздрава, даже увольнения врачей назвать репрессиями? «БИЗНЕС Online» работает в духе НТВ. Я имею в виду не содержательную сторону, не затрагиваемые проблемы, а способы их преподнесения. Накал страстей, сгущение красок сближает «БИЗНЕС Online» с телекомпанией НТВ.

В результате проведенного исследования мы пришли к следующим выводам:

1. В региональной прессе не хватает качественной аналитики на медицинскую тематику. Ведущими в освещении темы здоровья являются информационные жанры – интервью, заметка, репортаж. Однако они не позволяют отразить сути, глубины происходящего. Данная проблема существует и на федеральном уровне. В федеральных изданиях тема медицины преимущественно раскрывается в рубрике «Общество» или так же носит познавательный характер. А ведь достаточно тем по медицине, которые необходимо раскрыть: почему врачи не хотят идти в государственные медицинские учреждения, почему мы постепенно переходим на платную медицину, почему жителям выписывают дорогие западные аналоги российских препаратов и т.п.

2. Система образования, воспитания специализированного журналиста, в частности, освещающего медицинскую тематику недостаточно эффективна. Тема здоровья является крайне специфической, и для ее освещения не хватает только журналистских знаний. Было бы замечательно, если бы в университетах вводились дополнительные курсы по тематическим специализациям: спорт, здоровье, культура, экономика, астрономия и т.п.

3. Региональная пресса либо пассивно реагирует на проблемы медицины, как газета «Казанские ведомости», либо переходит на другую грань и необоснованно формирует недоверие читательской аудитории к медикам и медицинским организациям, как «БИЗНЕС Online». В Татарстане не хватает издания, которое занимало бы промежуточное положение между «БИЗНЕС Online» и «Казанскими ведомостями». Мне кажется, эта ниша была бы идеальной в плане подачи медицинской информации.

4. Региональная пресса при освещении проблем медицины однобока. И в «Казанских ведомостях», и даже в «БИЗНЕС Online» преимущественно подается позиция чиновника: министра здравоохранения, главного врача, заместителя главного врача, но нет места обычному человеку. Это то, что делали журналисты еще 100 лет назад, это то, в чем был мастером Анатолий Аграновский. С лица газет исчезают проблемы простого человека. Мы не нашли ни одной публикации за год в проанализированных мною изданиях о судьбе медсестры, например, или бывшего врача с 30-40-летним стажем. Журналисты по воле «Татмедиа» тратят море сил и времени на освещение

обязательных конференций, и у них остаются считанные минуты, чтобы оглянуться вокруг и заметить «маленького» человека.

ХЭЗЕРГЕ ТАТАР МАТБУГАТЫНДА МИЛЛИ МӘСЬӘЛӘЛӘР

Батришина Д.Н.

Фәнни җитәкчесе – профессор Гарифуллин В.З.

Татарстанда рус һәм татар телләре дәүләтнең барлык өлкәләрендә дә (сәясәт, икътисад, мәгариф, мәдәният һ.б.) бер дәрәжәдә кулланылырга тиеш. Әмма Республикабызда милли мәсьәләнең тотрыклы булмавы, моннан да бигрәк, еш кына каршылыкка очравы күзәтелә. Бу хакта Татарстан Республикасының үзәк басма мәтбугат чаралары хәбәр итеп тора.

Фәнни эштә мин тел һәм милли мәгариф проблемаларын яктырткан язмаларны анализладым. Матбугатта нәкъ менә әлеге темалар еш күтәрелә. Чөнки:

1. Тел һәм мәгариф турындагы Законнар үзгәрәп тора, алар еш кына фикер каршылыгына очрый.

2. Мәгарифтә яңа стандартлар кабул ителү, телне үстерү максатында үзгәрешләр кертелү җәмәгатьчелек арасында бәхәс тудыра.

3. Тел һәм мәгарифтә татар һәм рус телләре конкуренциясе нык чагыла һ.б.

Милли мәгариф һәм тел проблемаларын күтәргән язмалар 7 (жиде) басмада каралды: “Ватаным Татарстан”, “Шәһри Казан”, “Мәдәни жомга”, “Татарстан яшьләре”, “Безнең гәжит”, “Intertat”, “Matbugat.ru”.

Тел мәсьәләсе. Татарстанда милли проблемаларны контрольдә тоту, татар телен яклау, үстерү, һәм аның икенче дәүләт теле дәрәжәсен саклау максатында күп төрле эшләр башкарыла. Иң беренче чиратта бу мәсьәлә төгәл һәм законлы юл белән алып барылсын өчен дәүләт телләре һәм башка телләр турындагы Законнар кабул ителгән һәм Конституцияләрдә аерым статъялар каралган. Законнарның эшчәнлеген яктырткан һәм аларга карата туган фикерләргә күрсәткән язмалар Татарстанның массакүләм мәгълүмат чараларында еш басыла. Халык та үз сүзе белән (Интернетта аноним комментарийлар аша) уртаклашкач, Татарстанда тел мәсьәләләре буенча алып барылган сәясәт хакында фикерләр жыелмасы формалаша. Мисалга:

Россия Федерациясе Дәүләт Думасы депутаты Фатыйх Сәүбән улы Сибгатуллин: “Татар теленә әллә ни ис китмәгән мөнәсәбәт үзбездә Татарстаннан ук башлана”, - дип әйтә. Депутат фикеренчә, инде “уйланылган, акыллы, һәр ике якны да канәгатьләндерә торган” көрәшсез булмаячак [1]. Татарстан Югары Советы депутаты Разил Исмәгыйль улы Вәлиев фикеренчә, “Телләр турында” Татарстан Республикасы Законы нигезендә генә татар теленә дәрәжәсен ныклап күтәрү һәм кабул ителгән ике Дәүләт теле карарын чыңга ашыру бик катлаулы. Ләкин ул Татарстан депутатларының татар теленә игътибар биреп, 2002 нче елда “Телләр турында” Татарстан Республикасы Законына төзәтмәләр керткәннән билгеләп китә. Бүгенге көнгәчә анда үзгәрешләр юк. Әлеге язманың авторына килгәндә, журналист татар телен кысырыклау, аны үстерү юлларын таба алмау һәм дәүләт теле дәрәжәсенә күтәрә алмау кебек проблемаларның барлыгын асызыкый. Димәк, киләчәккә һәм “Телләр турында” Татарстан Республикасы Законының тәэсиренә аның өмете нык түгел [2].

Бу теманы яктырткан башка язмалар да бик күп. Аларда әйтелгәннән барысын бергә туплап, түбәндәгә нәтижә ясарга мөмкин. Россия Федерациясе Дәүләт Думасы, Татарстан Республикасы Югары Советы депутатлары һәм Татарстан халкы – бу өч полюс татар теле кысырыклану проблемасын бер-берсенә аудара. Россия Федерациясе Дәүләт Думасы депутаты Фатыйх Сибгатуллин Татарстан җитәкчеләренә татар теленә бүгенге хәле һәм үсеше мәсьәләсе буенча төгәл сөйләшү алып бармавы һәм татар теленә битараф булуы турында әйтә. Ә Татарстан Республикасы Югары Советы депутатлары, киресенчә, Мәскәүләргә татар теленә каршы закон чыгаруларын һәм рус телен яклауларын асызыкый. Шулай ук Республика халыкның да татар теленә оялуын, пассив булуын белдерә. Үз чиратында Татарстан халкы фикеренчә, Россия һәм Татарстан депутатлары үз мәнфәгатьләрен генә кайгыртып, халыкка каршы закон чыгаралар. Нәтижәдә, уртақ фикер һәм эш булмаганлыктан, проблемадан чыгу юлы табылмый.

Киләчәккә планлаштырылган бурычларны чыңга ашыруга килгәндә, язмаларда бу өлкәдә башкарылган эш турында да хәбәр ителә. Әмма бу бурычларның күбесе киләчәк заман фигуралары белән язылган. Ягъни, планлаштырган эшләр күп, әмма хәрәкәт күренми.

Милли мәгариф мәсьәләсе. Мәгариф системасын үстерү, яшь буынга белем бирү максатыннан Татарстан Республикасында төрле проектлар, дәүләт стандартлары төзелә. Аларның законлы юл белән баруын контрольдә тотучы Закон бар. Әмма татар матбугаты мәгариф системасындагы тискәрә

проблемаларны, бигерәк тә милли мәгарифкә кагылган темалар еш яктырта. Аларны берничә төркемгә бүлеп карарга мөмкин: мәктәпләрдә татар телен укыту; БДИ һәм татар теле; югары белем һәм татар теле; рус милләтлеләрнең мәктәпләрдә татар телен укытуга каршы торуы; татар телендә белем бирүче һәм педагоглар эзерләүче уку йортлары ябылу.

Язмаларда мәгариф өлкәсендә эшләгән житәкчеләр фикере еш бирелмәве күренде. Аларның сүзләре мисалга китерелсә дә, милли мәгарифтә булган проблемаларны санау һәм киләчәккә планнар белән бүлешүдән артмый. Мисалга, Татарстан мәгариф министры Энгель Нәвәп улы Фәттаховның Республикада милли-мәгариф проблемасына карата фикерен берничә язмада гына күрергә мөмкин. Энгель Фәттахов милли мәгарифнең аксау сәбәбен укытучыларның татар теленә мөхәббәтне уята алмавында дип саный. Башкарылган эшләренә нәтижәсе күренмәгән: «Күпме тырышып, татар телен укытуга биш сәгатьне калдырдык. Биш сәгать эчтә бит инде аюны да биетергә була», - дип әйтә [3] [4]. Аның каравы ата-аналар фикере мәгариф министры әйткәннәргә каршы килә. «Мәгариф-методик комплекс, гомумән дә, татар баласы өчен эшләнмәгән», - дип белдерә алар [5]. Күп кенә укытучылар да бу сүзләренә дәрәслеген раслап, журналистларга интервью биргәннәр. Эмма аноним рәвештә. Димәк, милли мәгариф системасы эшчәнлегеннән шикләнәргә сәбәп бар.

Әлеге темага якын булган тагын бер төркем язмалар милли мәгариф буенча белем бирүче һәм милли педагоглар тәрбияләүче югары уку йортлары, көллиятләрнең ябылуга барып житкән хәлен тасвирлый. Мисалга, Г.Тукай исемендәге Арча педагогия көллияте житәкчеләр тарафыннан кертелгән үзгәрешләргә «югары фәнни потенциаллы коллективка, милли мәгарифкә ясаган һөжүм дип» кабул иткән [6].

Саналган кайбер темалар матбугатта төгәл яктыртылмый. Мисалга, матбугатта БДИның оештыру ничек үтүе, нинди нәтижеләр булуы, нәрсәләр үзгәрүе, нинди яңалыклар кертелүе турында күп хәбәр ителә. Ә менә аның татар теленә йогынтысын аңлаткан язмалар бармак белән генә санарлык. Мисалга, журналист һәм публицист, Татарстанның атказанган сәнгать эшлеклесе Газинур Васикъ улы Морат фикеренчә, БДИның максаты – Русияне тоташ урыслаштыру [7].

Шулай ук Югары уку йортларында татар телен укыту хакында да мәгълүмат чикле. Мисалга, Казан (Идел буе) федераль университеты галиме, элеккеге мәгариф министры Васил Габдулла улы Гайфуллин Татарстанда милли мәгарифнең үсә алмау сәбәбен Республикабыз житәкчеләренә үз фикерләрен әйтеп, Мәскәүләргә каршы чыга алмауда күрә. КФУ төзелү нәтижәсендә университетта милли педагоглар тәрбияләнмәгән ассызыкый [8].

Рус милләтлеләрнең мәктәптә татар телен укытмаска дип оештырган ризасызлыклары турында күп язылса да, дискуссия тудырырга сәләтле язмаларда объектив аңлатма биргән белгечләр сүзләре юк, ә субъектив фикерләр генә бирелә. Мисалга, журналистлар Татарстанда яшәгән һәм белем алган бөтен милләт балалары да бертигез дәрәжәдә татар һәм рус телен укырга тиеш, дип саный [9] [10].

Милли мәгарифкә кагылган негатив темалар һәм фикерләрдән кала матбугатта татар телендә бер кимчелексез белем биргән уку йортлары [11] һәм татар телен өйрәтә торган бушлай курслар ачылу мәгълүматын биргән язмалар да бар [12]. Димәк, татар теленә ихтыяж булу, аны укырга һәм өйрәнәргә теләүчеләр арту күзәтелә. Чит төбәктә татар телен укыту темасы да күтәрелә [13].

Тикшерү вакытында мәгариф өлкәсендәге милли проблеманы күтәрер урынга матбугатта күбрәк башка мәсьәләләргә игътибар итүләре күренде (укытучыларны яманлау, аларның ата-аналардан акча таләп итүе, баланы мәктәпкә эзерләү чыгымы, ВУЗларда коррупция һәм ЕГЭдә үзгәрешләр һ.б.). Бу – матбугатта милли мәгарифкә игътибар азрак дигәнне аңлата.

фәнни эшкә нәтижә ясап, түбәндәгеләрне билгеләргә була:

тел проблемасы күп яктыртыла, эмма компромисс табылмый;

милли мәгариф мәсьәләсенә игътибар азрак;

милли мәгариф проблемаларын сурәтләгән язмаларда белгечләр фикере аз;

Һәм иң мөһиме – татар матбугатының нәтижелелеге күренми. Милли проблема күпме генә күтәрелсә дә, 2 ел (2012-2014) эчтә нәтижәле эшне сурәтләгән язмалар басылмаган диярлек. Ягъни, ел саен бер үк мәгълүмат кабатлана.

Фәнни эшемне яклап, тәкъдим ясайсым килә. Матбугатта басылган язмаларны журналистлар гына түгел, ә мәгариф һәм фән өлкәсендә кайнаган, проблеманы барыннан да яхшырак аңлаган гади хезмәткәрләр (укытучылар, тәрбиячеләр, тел белгечләре һ.б.) дә ижат итә. Алар белән житәкчеләр танышадырмы, билгесез. Шуңа күрә Татарстанда милли мәсьәләләр турында төгәл язган һәм объектив чыгу юллары тәкъдим иткән мөһимләр белән дөләт житәкчеләренә, тел проблемалары белән шөгьһләнүче депутатларның танышуына ирешергә кирәк. Шуңа очракта гына дәрәс Законнар кабул ителәчәк, дип уйлыйм.

Әдәбият исемлеге

- 1) Интернет-ресурс: Ризванов Г. Фатых Сибгатуллин: Безгә утырып бер сөйләшү, аңлашу, аралашу житми // Ватаным Татарстан. 2013. №168. <http://matbugat.ru/news/?id=8667> (Мөрәжәгать итү вакыты: 18.04.2014).
- 2) Интернет-ресурс: Гатина Р. Разил Вәлиев: Теләң дәүләт теленә әйләнсен өчен дәүләтең булу кирәк // Татарстан яшьләре. 2012. № 12. <http://matbugat.ru/news/?id=6416> (Мөрәжәгать итү вакыты: 10.04.2014).
- 3) Интернет-ресурс: Закиров С. Татар теле кемгә кирәкми? Үзәбезгә... // Интертат.ру. 2014. <http://matbugat.ru/news/?id=9468> (Мөрәжәгать итү вакыты: 10.04.2014).
- 4) Интернет-ресурс: Хәсәнова А. Татар мәктәбе авылларда гына калды // Ватаным Татарстан. 2013. № 216. <http://matbugat.ru/news/?id=8963> (Мөрәжәгать итү вакыты: 10.04.2014).
- 5) Интернет-ресурс: Закирова Р. Авыл балалары “Перспектива”дан интегә // Интертат.ру. 2013. <http://matbugat.ru/news/?id=8725> (Мөрәжәгать итү вакыты: 10.04.2014).
- 6) Интернет-ресурс: Гыймадова Г. Арча көллияте хәлләре // Ватаным Татарстан. 2013. № 27. <http://matbugat.ru/news/?id=7400> (Мөрәжәгать итү вакыты: 10.04.2014).
- 7) Интернет-ресурс: Морат Г. Бердәм Дәүләт Изасы // Татастан яшьләре. № 41. <http://matbugat.ru/news/?id=5835> (Мөрәжәгать итү вакыты: 4.04.2014).
- 8) Интернет-ресурс: Садрисламова С. Милли мәгарифне үстерүне Мәгариф министрлыгы төп бурычы итеп санамый // Ватаным Татарстан. 2012. № 87. <http://matbugat.ru/news/?id=6018> (Мөрәжәгать итү вакыты: 04.04.2014).
- 9) Интернет-ресурс: Мозаффар Ә. Чүп өеме булып калмыйк // Шәһри Казан. <http://matbugat.ru/news/?id=9487> (Мөрәжәгать итү вакыты: 10.04.2014).
- 10) Интернет-ресурс: Фәтхрахманов Р. Ана кеше 4 ел улларын татар теле дәресләренә йөртмәгән һәм быел малайларын күчәрми калдырганнар // Ватаным Татарстан. 2012. № 174. <http://matbugat.ru/news/?id=6556> (Мөрәжәгать итү вакыты: 10.04.2014).
- 11) Интернет-ресурс: Закирова Р. Лицей-интернатлар уңышының сәре нидә? // Интертат.ру. 2012. <http://matbugat.ru/news/?id=5999> (Мөрәжәгать итү вакыты: 18.04.2014).
- 12) Интернет-ресурс: Юсупов А. Татар теленә өйрәтәләр, бушка! // Шәһри Казан. 2012. <http://shahrikazan.com/tt/component/k2/item/977-tatar-telen%D3%99-%D3%A9yr%D3%99t%D3%99i%D3%99r-bushka.html> (Мөрәжәгать итү вакыты: 18.04.2014).
- 13) Интернет-ресурс: Хәбибуллина А. Син дә сибелгән татарның Бер газиз баласы ла... // Шәһри Казан. 2012. <http://shahrikazan.com/tt/component/k2/item/1475-sin-d%D3%99-sibelg%D3%99n-tatarnyi%D2%A3-ber-gaziz-balasyi-la.html> (Мөрәжәгать итү вакыты: 10.04.2014).

ПРЕСТУПНАЯ СИТУАЦИЯ В ПРАКТИКЕ ТЕЛЕКАНАЛОВ ТАТАРСТАНА

Белякова Д.А.

Научный руководитель – ассистент Гараева А.М.

Телевидение является самым популярным источником получения информации среди россиян. Но каждый телеканал, проводя свою политику, передает новости по-разному. Но существует один аспект, который телеканалы, на наш взгляд, должны передавать одинаково. Этим аспектом является преступная ситуация. Таким образом, в ходе нашего исследования мы с помощью контент-анализа и дискурс-анализа попытались выявить, как местные новостные телепрограммы рассказывают о криминальной обстановке в Республике Татарстан.

Темой моего исследования является влияние средств массовой информации на образ преступности в Республике Татарстан на примере новостных телепрограмм «Новости Татарстана» и «Столица».

Целью работы является выявление общего и различий в количестве и качестве преподносимой СМИ информации о преступной ситуации в Республике Татарстан.

Гипотезы:

- 1) Каналы показывают примерно одинаковое количество новостей о преступной ситуации в РТ.
- 2) Криминальные новости не являются самыми главными в линейке новостей.

В своей работе мы исследовали новостные программы «Новости Татарстана» по ТНВ и «Столица» по KZN. Эти телеканалы были выбраны нами, так как они являются местными, а, следовательно, могут наиболее полно представить информацию о преступной ситуации в г. Казань. Выпуски просматривались в прайм-тайм, то есть 18:30 и 19:00 вечера ежедневно в течение недели с 17 по 23 февраля 2014 года.

При анализе результатов было выявлено, что «Новости Татарстана» на ТНВ уделяют больше внимания новостям о преступности, чем новостная программа «Столица» на телеканале KZN (график 1).

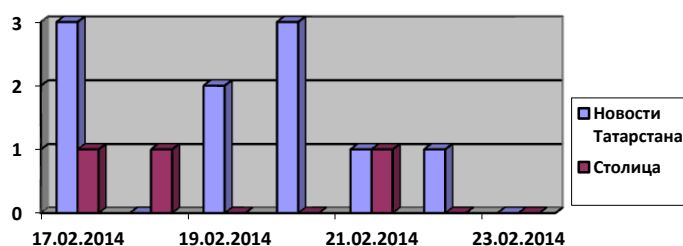


График 1. – Количество выпусков по дням недели.

Таким образом, по «Новостям Татарстана» в понедельник 17 февраля показали 3 выпуска, посвященных криминальной ситуации в Республике Татарстан, а по «Столице» только 1. Во вторник, 18 февраля, «Столица» показала также 1 выпуск про криминальную ситуацию, а «Новости Татарстана» не показали ни одного выпуска. 19 февраля, в среду, «Новости Татарстана» показали 2 выпуска, а «Столица» - ни одного.

В четверг ситуация схожа со средой только «Новости Татарстана» показали 3 выпуска. В пятницу обе программы показали по одному выпуску криминальных новостей. В субботу «Новости Татарстана» пустили в эфир один выпуск о преступности, а «Столица» не показывала криминальных новостей. В воскресенье, 23 февраля, обе программы не показали ни одного выпуска. Из этих данных можно сделать вывод, что наибольшее количество выпусков о криминальной ситуации были показаны в понедельник и четверг (табл. 1).

Таблица 1. – Общее время показа криминальных новостей.

Дата	«Новости Татарстана»	«Столица»
17.02	5:52	2:28
18.02	-	1:57
19.02	3:24	-
20.02	3:37	-
21.02	2:03	2:33
22.02	2:00	-
23.02	-	-
	16:58	6:58

В понедельник, 17 февраля, общее время показа всех выпусков о преступной ситуации в Республике Татарстан в телепрограмме «Новости Татарстана» составил почти 6 минут, тогда как в телепрограмме «Столица» - почти 2 с половиной минуты. Во вторник, «Столица» выпустила один сюжет, длившийся около 2 минут. В среду и четверг только «Новости Татарстана» пустили в эфир 2 и 3 новости соответственно, общее время которых составило около 3 с половиной минут. В пятницу обе программы выпустили по одному выпуску продолжительностью 2 и 2 с половиной минуты у «Новостей Татарстана» и «Столицы» соответственно. За выходные «Новости Татарстана» пустили в субботний эфир только 1 новость, продолжительностью 2 минуты. «Столица» не показала ни одной новости за выходные. Общее время криминальных новостей существенно отличается.

Таблица 2. – Процентное соотношение новостей.

		%
Протестные движения	3	23 %
Нарушения ПДД	4	31 %
Обвинительное решение суда	4	31 %
Преступления, по которым ведется следствие	1	8 %
Дела, отправляющиеся в суд	1	8 %
Всего	13	100 %

В данной таблице приведено процентное соотношение новостей определенной категории к общему числу новостей. Как мы можем видеть, самыми популярными новостями являются новости о нарушении правил дорожного движения и об обвинительном решении суда (31 %). На втором месте по популярности стоят новости о протестных движениях (23 %). И замыкают тройку новости о преступлениях, по которым ведется следствие, и о делах, отправляющихся в суд.

Таблица 3. – Общее время показа новостей.

	Новости Татарстана	Столица
17.02.2014	44:16	30:30
18.02.2014	42:22	29:50
19.02.2014	40:31	28:56
20.02.2014	41:13	30:04
21.02.2014	26:07	33:12
22.02.2014	26:46	32:15
23.02.2014	54:03	46:01
	275:18	230:48

Также стоит сказать, что «Новости Татарстана» идут больше по времени. Среднее время программы – 39,33 минут. В то время как «Столица» идет в эфире, в среднем, 32,97 минуты. Также стоит сказать, что различается соотношение количества времени криминальных новостей к общему времени выпуска новостей. Так, у телепрограммы «Новости Татарстана» это соотношение равно 0,06, а у телепрограммы «Столица» - 0,03.

Но программы имеют некоторую схожесть. Во-первых, обе программы в воскресенье идут дольше по времени приблизительно на 15 минут. Вторым отличительным признаком у программ является то, что в выходные они изменяют название. Таким образом, Новости Татарстана в субботу называются «Новости Татарстана. В субботу вечером», а в воскресенье – «7 дней». «Столица» меняет свое название - «Столица. Итоги недели», а в воскресенье – «Республика. Итоги недели».

Обе программы ведут свои выпуски только на русском языке.

Таким образом, можно сделать вывод, что большая часть новостей о криминальной ситуации в Республике Татарстан (31 %) связаны с обвинительным приговором суда и нарушением правил дорожного движения. Получается, что если зритель захочет узнать новости о криминальной ситуации в Республике, то у него не получится с помощью новостных программ увидеть полную картину.

В ходе исследования было замечено, что обе программы используют такой способ, как сокрытие. Основной стратегией в исследуемых программах была стратегия замещения, то есть рассказывалось, в основном, не про совершенные преступления, а про задержание преступников и вынесение обвинительного приговора. Также можно было заметить, использование способа унификации и его стратегии стандартизации. Это можно было проследить, когда говорилось о штрафах за неправильную парковку. Другой способ влияния СМИ на мировоззрение людей, который был выявлен в ходе исследования, это фрагментация и одна из двух его стратегий – дифференциация. Это стратегия ярко прослеживалась в сюжете про педофилию матери с отчимом над ребенком. Журналист сразу выделил отчима, сказав, что тот уже два раза отбывал наказание за другие преступления. Способ реификации является, на наш взгляд, наиболее частым способом влияния на мнение людей об окружающем мире. Самыми распространенными стратегиями на телевидении пассивизация и номинализация. Стратегия пассивизации проявляется в сюжетах о вынесении приговора судом, когда говорилось, что обвиняемые «были приговорены к» определенному наказанию. Стратегия номинализации также прослеживалась в различных сюжетах новостей.

ПРОЯВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ ЖУРНАЛИСТА В ОСВЕЩЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ОБЩЕСТВА НА ПРИМЕРЕ КОРРЕСПОНДЕНТОВ РУССКОЙ СЛУЖБЫ БИ-БИ-СИ

Вахидова Ш.

Научный руководитель – доцент Гильманова А.Н.

В процессе освещения конфликтных ситуаций в СМИ роль личности журналиста возрастает. Именно от его профессиональных качеств зависит эмоциональная оценка события, интерпретация фактов, что в целом определяет информационную политику издания и эффективность СМИ на информационном рынке.

Целью нашего исследование стало выявление профессиональных качеств журналистов Русской Службы Би-Би-Си на конкретных примерах, определение информационной политики данной медиакорпорации, а так же проверка соответствия авторской и редакторской позиции.

Для решения поставленных задач были использованы методы анализа и синтеза, анализ теоретической литературы, анализ нормативных документов, сравнительный анализ, качественный и количественный контент-анализы статей журналистов Русской службы Би-Би-Си.

В ходе исследования были определены, какими профессиональными качествами должен обладать журналист в целом, а так же журналист конвергентной редакции Би-Би-Си. Изучив этический кодекс редакции, мы пришли к выводу, что корреспонденты должны иметь твердую политическую и социальную позицию, глубокие знания в изучаемом предмете. В написании материалов журналисты должны опираться на факты, не допускается искажение действительности. Фраза «Факт священен, комментарий волен» является девизом агентства Би-Би-Си. Именно в качественной подаче новостей, высоком уровне аналитики, многостороннем подходе к проблеме, компетентности, беспристрастности и точности журналистов заключается успех медиакорпорации. Такими качествами должен обладать настоящий профессионал для эффективной деятельности.

Далее, мы более подробно остановились на изучении статей журналистов Русской Службы Би-Би-Си. Для анализа были выбраны 5 корреспондентов: Артем Кречетников, Владимир Козловский, Анна Лалетина, Яна Литвинова, Игорь Глушенков. Выборка статей была произведена среди материалов, вышедших в период с 03.10.13 по 17.04.14г. в которых рассматривались общественные и политические проблемы, такие, как кризис на Украине, Игры 2014 в Сочи, социальное неравенство в России.

Для выявления профессиональных качеств корреспондентов и определения их политической и социальной позиции, были проведены количественный и качественный контент анализы. Детально были разобраны 17 статей по различным темам.

Одна из самых основных проблем на сегодняшний день - это Украинский кризис, вход Крыма в состав РФ, отношения России с США и странами Европы. Эти темы нашли отражение в творчестве Артема Кречетникова и Владимира Козловского. В своих материалах Артем Кречетников рассуждает по поводу интересов России в присоединении Крыма, введенных санкциях в отношении федерации, критикует внешнюю политику РФ. В целом, его материалы носят антироссийский характер, но, несмотря на это, он четко отстаивает свою позицию, приводя исторические факты, мнения политиков и экспертов. Владимир Козловский, в отличие от предыдущего журналиста, придерживается пророссийской позиции. Мнение Козловского поддерживается вырезками из СМИ Америки, в которых отражается положительный имидж правительства РФ.

Таким же неоднозначным является взгляд журналистов Анны Лалетиной и Яны Литвиновой на проведение Игр в Сочи. Если первая сбалансировано рассказывала о плюсах и минусах организации проведения Игр, то вторая критически отзывалась по поводу церемонии открытия. В то же время, журналистка придерживается моральных и этических норм, не переходя на личности.

Из сравнения статей корреспондентов становится ясно, что они все обладают набором профессиональных качеств: корреспонденты не изменяют своим принципам, не остаются равнодушным в происходящем вокруг, они, четко аргументируя свои убеждения, смело высказывают и комментируют отношение к проблеме, отстаивают свои позиции, не льстя политическим лидерам.

От выбора того, с какого ракурса журналисты освещают проблему, зависит эффективность медиакорпорации. Мы определили политическую позицию корреспондентов в процентном соотношении. 60 % материалов носит антироссийский характер, а 40% - пророссийский. Это показывает разносторонний подход журналистов Би-Би-Си к изучению одной и той же проблемы.

Таким образом, мы видим, что журналисты действительно обладают важными для работы профессиональными качествами. У них есть свое устоявшееся мировоззрение, четкая политическая и социальная позиция, которая соответствует информационной политике Русской Службы Би-Би-Си. Безусловно, мнения журналистов расходятся по некоторым вопросам, но неизменным остается одно: то, что они имеют глубокие знания в изучаемой проблеме, и, опираясь на факты, аргументируют свою позицию. Именно благодаря плюрализму мнений, качественной подаче новостей, высокому уровню аналитики, разносторонней интерпретации событий, твердой политической позиции, ответственности, а так же компетентности журналистов, агентство ВВС имеет всемирно признанную положительную репутацию, а сотрудники могут называться профессионалами.

Таблица 1. – Социально-политическая позиция журналистов Би-Би-Си. Количественный анализ.

Журналист	Количество материалов	Пророссийская позиция	Антироссийская позиция
Артем Кречетников	3		+
Владимир Козловский	2	+	
Анна Лалетина	6	+	
Яна Литвинова	2		+
Игорь Глушенков	4		+
Итого	17	40 %	60 %

Таблица 2. – Качественный анализ материалов. Анна Лалетина.

Дата выхода	Название материала	Содержание
10.02.14	Первые дни в Сочи: от радости до злости	- Плюсы и минусы работы Оргкомитета Сочи 2014
17.02.14	Будни Олимпийского парка: «Давай, Россия, давай, давай!»	- Описание работы и досуга волонтеров. - Описание интересных исторических событий предыдущих Олимпиад.
21.02.14	Сочи 2014:звезды, фото, соревнования	- Описание олимпийского горного кластера. - Результаты соревнований. - Восхищение проделанному труду спортсменов.
26.02.14	Мои итоги Олимпийских Игр в Сочи	- Победа российской сборной. - Критики по поводу распределения волонтерских позиций. - Рост волонтерского движения в России.
06.03.14	Как готовятся в Паралимпийским играм в Сочи	- Советы по тому, как вести себя журналисту с людьми с ограниченными возможностями. - Описание переоборудования спортивных и жилых объектов.
17.03.14	Впечатление и уроки Паралимпийских игр в Сочи	- Описание финала турнира по следж-хоккею. - Выражение восхищения паралимпийцами.

Таблица 3. – Яна Литвинова.

Дата	Название материала	Содержание
12.02.14	Олимпиада из Сочи: глядя из Лондона	- Критика в сторону России по поводу открытия Олимпиады в Сочи.
19.02.14	Старинный друг, ты помнишь Крым?	- Описание Крыма времен СССР. - Предположение на счет того, что после вхождения Крыма в состав России он не изменится в лучшую сторону.

Таблица 4. – Игорь Глушенков

Дата	Название материала	Содержание
03.10.13	Как живут инвалиды России перед Паралимпиадой	- Описание проблем, с которыми сталкиваются люди с ограниченными возможностями на конкретных примерах. - Критика в сторону властей. - Неэффективность деятельности организации «Доступная Среда».
20.11.2013	Среди российских инвалидов много экстрасенсов?	- Описание трудностей, с которыми ежедневно сталкиваются инвалиды. - Критика в сторону властей.
11.12.2013	Виновных нет, человека тоже...	- Трагический конец инвалида из-за равнодушия и халатности людей. - Критика судебной власти.
17.04.2014	Как сделать Российскую медицину более эффективной?	- Описание проблем, с которыми сталкиваются люди при оказании им медицинских услуг. - Рекомендации для повышения эффективности медицины в РФ.

Таблица 5. – Артем Кречетников

Дата	Название материала	Содержание
20.02.14	Об украинской реальности и украинской мечте	- Критика в сторону правительства РФ. - Призыв к мирным переговорам, а не военным действиям.
03.03.14	«Остров Крым» со знаками вопроса	-Критика действий Кремля. - Поддержка своего мнения историческими фактами. - Прогнозы на будущее.
17.03.14	Присоединение Крыма: Москва выбирает жесткий сценарий?	- Описание интересов России в присоединении Крыма. - Обсуждение санкций в отношении России.

Таблица 6. – Владимир Козловский

Дата	Название материала	Содержание
02.03.14	Вердикт прессы США: Простив Путина Обама - слабак	- Обзор прессы США. - Положительный имидж правительства РФ.
17.04.14	Пресса США: Пустые угрозы Обамы не пугают Путина	- Обзор прессы США. - Положительный имидж правительства РФ.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Блог Анны Лалетиной. http://www.bbc.co.uk/russian/topics/anna_laletina (Дата обращения: 17.03.14)
- 2) Интернет-ресурс: Блог Артема Кречетникова. http://www.bbc.co.uk/russian/topics/artem_krechetnikov (Дата обращения: 31.03.14)
- 3) Интернет-ресурс: Блог Владимира Козловского. http://www.bbc.co.uk/russian/topics/vladimir_kozlovsky (Дата обращения: 17.04.14).

4) Интернет-ресурс: Блог Игоря Глушенкова. http://www.bbc.co.uk/russian/topics/igor_glushenkov (Дата обращения: 17.04.14).

5) Интернет-ресурс: Блог Яны Литвиновой. http://www.bbc.co.uk/russian/topics/blog_jana_litvinova (Дата обращения: 19.03.14).

СРАВНИТЕЛЬНО-СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТВОРЧЕСТВА МЕДИЙНЫХ КРИТИКОВ (НА ПРИМЕРЕ ИРИНЫ ПЕТРОВСКОЙ И АЛЕКСАНДРА МЕЛЬМАНА)

Галлямова Э.Ф.

Научный руководитель – доцент Баканов Р.П.

Медиакритика – это область в современной журналистике, благодаря которой аудитория имеет возможность оценить, осмыслить аспекты информационного производства, основные принципы работы СМИ и поставляемый ими контент, ориентируясь на деятельность медиакритиков [Короченский, 2009, с. 58-69]. Для выполнения перечисленных задач медиакритики должны владеть критическим мышлением, которому они через свои публикации учат и аудиторию. Критическое мышление – это способность к анализу, оценке происходящего, отказ принимать все на веру, умение делать свои собственные выводы, не ориентируясь ни на чье мнение.

Критическое мышление возможно развить с помощью медиаобразования, посредством которого растет и воспитывается медиакомпетентная, грамотная личность, способная рассуждать и давать свои суждения на основе осмысления фактов действительности. Медиакомпетентная личность – идеал для общества, поскольку она социально активна, хочет развиваться и улучшать окружающий ее мир. Медиаобразование на профессиональном уровне в наше время частично доступно лишь будущим работникам сферы СМИ, для которых чрезвычайно важно иметь критическое мышление.

Медиакритики влияют как на восприятие аудитории, так и на саму систему СМИ, заставляя ее самосовершенствоваться, отсеивают негативные тенденции, возникающие в сфере массовой информации. Медийные критики, таким образом, воздействуют на уровень медийной грамотности и компетенции аудитории, помогая ей разбираться в происходящем в сфере СМИ, противодействовать манипуляциям со стороны СМИ, видеть и понимать приемы и методы воздействия, вырабатывать свои способы восприятия медийных текстов [Короченский, 2003, с. 177-194]. Для того, чтобы понять, каким образом современные медиакритики пытаются воздействовать на аудиторию, необходимо узнать принципы их работы, оценить их творческий почерк. Это знание даст возможность понять, эффективно или неэффективно работают современные медиакритики, какими приемами и методами они пользуются в своих работах, какие цели преследуют. Таким образом, цель исследования – определить и сравнить творческий почерк двух медийных критиков, понять, как и с помощью чего они создают свои материалы, какими художественными и стилистическими методами пользуются.

Для выделения особенностей творческого почерка брались публикации Александра Мельмана («Московский Комсомолец») и Ирины Петровской («Новая Газета»). Они занимаются просмотром и анализом телепередач и, таким образом, относятся к телекритике. Телекритика – отрасль медиакритики, рассматривающая в качестве объекта оценки и обсуждения телевизионные передачи и процессы, происходящие в данной конкретной области журналистики. Помимо критики телепередач, авторы также обращают внимание на работу журналистов - телевизионщиков, на принципы функционирования телеканалов, тенденции развития телевидения, проблемы современного телевидения [Даутова, 2010, с. 61-69]. Телекритика отличается проблемностью публикаций, актуальностью и направленностью в первую очередь на читателя периодического издания, в котором эта критика публикуется. Своими публикациями телекритики пытаются повысить медиакомпетентность личности, помочь ей воспринимать с должным уровнем критичности работу СМИ.

Анализ публикаций телекритиков и сравнение их творческого почерка показали, что оба медиакритика в своей работе делают упор на саркастическую, юмористическую подачу материала для привлечения внимания читателя и передачи эмоциональности: воздействие на чувства и эмоции аудитории – эффективный способ воздействия.

В материалах телекритиков видна функциональная направленность на информационно-коммуникативную, познавательную, регулятивную, коррекционную функции – это заложено в смысл их публикаций, однако сложно судить о реальном влиянии их работ на сферу СМИ.

Творческий почерк медиакритиков совпадает по нескольким изучаемым параметрам – например, оба критика широко пользовались заголовками-темами, обращались к одному информационному

поводу (но зачастую при этом не сходились в оценках об одном и том же телевизионном событии), глубоко раскрывали телевизионную проблему, редко обращаясь к отдельной личности или передаче.

Жанровый набор у телекритиков совпадает по части рецензии и обозрения. К рецензиям, которые являются обычно оценочными статьями, реакцией на какое-либо событие, они обращаются чаще всего. Затем идет обозрение, с помощью которого телекритики исследуют конкретные проблемы современности.

Художественный стиль двух телекритиков очень существенно различается. Мельман предпочитает короткие предложения, хлесткие, рубленые фразы, в отличие от Петровской, которая использует исключительно развернутые, иногда с чрезмерным нагромождением слов фразы. Сравнительно Мельмана читать намного легче, его тексты понятнее за счет простоты подачи.

Мельман широко использует разговорную, сленговую и даже нецензурную лексику, у Петровской разговорная лексика практически не встречалась.

Мельман обычно давал как положительную, так и отрицательную оценку происходящему в своих публикациях; Петровская преимущественно давала негативный отзыв, формируя отрицательное общественное мнение.

К приемам художественной выразительности оба телекритика обращались часто – они пользовались эпитетами, определениями, приемами контраста, риторическими вопросами, добавляя публикациям эмоциональности.

В публикациях телекритиков были представлены следующие приемы убедительности: цитаты и репортажные зарисовки.

Оба критика поднимают важные для всего телевидения темы и обращают внимание читателя на очень глобальные вопросы – правильное функционирование телевидения, корректная работа журналистов, профессионализм сотрудников телеканалов, необходимость говорить правду, а не замалчивать ее, содержание телевизионного контента. Таким образом, стоит отметить, что их материалы направлены на будущее, на попытку изменить ситуацию на телевидении, однако степень действенности публикаций определить практически невозможно.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Короченский А.П. Медиакритика и система медиаобразования. <http://old.kpfu.ru/f13/rbakanov/index.php?id=11&idm=0&num=27> (Дата обращения: 01.02.2014).
- 2) Интернет-ресурс: Короченский А.П. Регулятивная роль медиакритики. http://evartist.narod.ru/text19/035.htm#_ftnref24 (Дата обращения: 01.02.2014).
- 3) Интернет-ресурс: Даутова Р.В. Телекритика как самосознание телевидения. <http://old.kpfu.ru/f13/rbakanov/index.php?id=11&idm=0&num=32> (Дата обращения: 01.02.2014).

ЭТНИЧЕСКИЕ ГРАНИЦЫ В СИТУАЦИИ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ. ОПЫТ КЕЙС-СТАДИ

Гиниятуллина Л.М.

Научный руководитель – ассистент Фахретдинова Л.М.

Этнические группы, этнические границы и этнические конфликты. Все эти понятия незримо окружают нас. Не удивительно, что, достигая определенного возраста, мы имеем стереотипы, мы имеем представление о других людях, в том числе в рамках того, к какой этнической группе они принадлежат. Во многом сейчас остро строит вопрос этнического взаимодействия, этнических границ и, особенно, этнических конфликтов. Остросюжетные события последнего времени ни на секунду не дают уйти обсуждению данных вопросов, как с экранов телевизоров, так и с уст людей.

Объектом данной работы являются молодые (18-20 лет) представители различных этнических групп г. Казани. Не случайно для изучения была выбрана такая социальная группа, как молодежь. По нашему мнению, очень важно вовремя услышать представителей данной группы, так как в будущем именно члены данной социальной группы будут формировать мнение большинства в нашем обществе. Предмет исследования составляют этнические границы и этническое восприятие себя и других. Цель нашего исследования состоит в том, чтобы определить причины формирования определенного отношения к представителям различных этнических групп, выявить, как личный опыт способствует этому процессу.

Методологической основой исследовательской работы метод кейс-стади, а также метод глубинного интервью. При отборе респондентов для исследования использовался метод

поляризованной выборки, совмещенный с методом «снежного кома», так как цель исследования предполагала рассмотрение ряда вопросов, относящихся к частной жизни, к откровенному обсуждению которых респонденты-представители некоторых этнических групп должны были быть готовы.

В качестве теоретической основы исследовательской работы выступает книга, под реакцией видного норвежского антрополога Фредерика Барта «Этнические группы и социальные границы: Социальная организация культурных различий» [Этнические группы и социальные границы, 2006], в которой были сформулированы основные тезисы теории этнических границ. Его работа была написана по результатам симпозиума, который проводился 23-26 февраля 1967 года в Университете Бергена, и включила в себя работы семерых откликнувшихся на его призыв поучаствовать в создании данного сборника. По мнению Барта, проблема устойчивости этнических групп в принципе имеет огромную, но мало оцененную важность для социологии и социальной антропологии. Он считает, что изучению различий между культурами было уделено достаточно внимания в свое время, однако вопросы формирования этнических групп и пролегающих между ними этнических не было затронуты в должном объеме.

Перейдем к описанию нашей работы. В ходе глубинных интервью были опрошены четверо юношей. Исследование было проведено с использованием качественных методик, с целью раскрытия содержания конкретного жизненного опыта на примере молодых людей, которые относятся к «двум лагерям», с одной стороны, это представители националистических взглядов, с другой стороны, представители малочисленных этносов (малочисленных на территории г. Казани относительно преобладающих наций). Респонденты были отобраны таким образом, чтобы охватить обе религиозные конфессии, которые в большинстве представлены на территории города: мусульмане и христиане. Так же учитывалось, чтобы они принадлежали к этносам, которые представляют большинство населения г. Казани.

Первый и второй респонденты (один молодой человек относит себя к русскому этносу, второй – к татарскому, религиозные конфессии типичны для представителей данных этносов) являются представителями националистических взглядов, которые они не стесняются выражать. Стоит сразу отметить, что данные взгляды у обоих молодых людей сформировались под сильным влиянием личного опыта. У первого респондента отец был убит в ходе межэтнического конфликта, что обусловило его негативное и предвзятое отношение к членам других этносоциальных групп. Однако еще в самом начале интервью им было отмечено, что он представитель здравого национализма и у него нет неприязни абсолютно ко всем национальностям, которые отличаются от его. Второй юноша проходил службу в месте, где большая часть не только рядового, но и командирского состава была представлена людьми, которые отличались от его этничности, и вообще от этничности, которая наиболее полно представлена на территории г. Казани. Стоит сказать, что респонденты не проявили единодушия в половине ответов, так как, например, на вопрос о том, что именно не устраивает в поведении представителей других национальностей были получены следующие ответы:

Таблица 1. – Сравнение ответов представителей националистических взглядов на вопрос «Все ли Вас устраивает в поведении представителей других этносоциальных групп? Что именно Вам не нравится/нравится?»

Респондент 1	Респондент 2
<p>«Я вот все подчеркиваю, что дело в их поведении. Я бы может к ним нормально относился, непридирчиво, если бы они просто вели себя нормально. Даже вот, пройти, задеть друг друга плечом нечаянно, не отреагировать никак или может даже спокойно извиниться, бывает такое, серьезно, ну просто все думают, что мы какие-то агалы. В общем, по-разному нас называют. Неадекватные в общем. Но мы вполне нормальные люди, все из культурной семьи, поэтому и стремимся, чтобы сделать наш город, страну лучше».</p>	<p>«Не нравится... Допустим, мне не нравится ихнее лицемерие, как они ведут себя у себя же дома. Они ведут себя довольно таки тихо. Даже допустим с теми, с кем я встречался в Москве, они заявляют, вот, мы гордый народ, а основная масс довольно-таки глупа. А дома они себя ведут тише воды, ниже травы. Очень спокойнее, все. Даже представители Кавказа, которые, если правильно сказать, более образованные, логически мыслящие, они сами все это видят и говорят, и заявляют об этом в открытую, чего им бояться-то».</p>

Также респонденты не проявили единодушия в вопросах относительно того, существует ли зависимость между поведением человека и его национальностью. Респондент 1 ответил, что такая зависимость определённо есть, а респондент 2 подчеркнул, что поведение человека - это частично вопрос воспитания, а частично вопрос личного выбора самого человека. Также были получены

разные ответы, когда представителям националистических взглядов был задан вопрос о том, какие границы они проводят между своим этносом и представителей других этносов. Одним были названы в качестве маркеров границ – внешние признаки и самое главное поведение представителей других этносов. Интересно мнение второго респондента: «Ну, если не считать, чисто физиологических качеств, то это язык, вера, не знаю, конечно, как у других семей, но и воспитание. Потому что воспитание все-таки также накладывает свое. Всех воспитывают разные люди, я воспитывался такими людьми, ну вот, татар кеше, в деревнях и это тоже накладывает». И, переходя к самому интересному и острому вопросу интервью, нельзя обойти стороной прямую речь респондентов:

Таблица 2. – Сравнение ответов представителей националистических взглядов на вопрос «Слышали ли вы лозунги типа «Россия – для русских»? Как вы к ним относитесь?»

Респондент 1	Респондент 2
«Здроо отношусь. Правильные они. Ну, то есть серьезно, терпение уже лопается. Все беспределы, все, что они вот делают уже... просто для нас это уже, как это объяснить... неправильно. Мы всего лишь пытаемся защитить свою страну, если бы мы такое творили у них на родине? Естественно им бы не нравилось. Тоже также бы отреагировали на это».	«...лицемеры. Потому что исключительно даже взять, невозможно найти исключительно, генетически, чисто русского человека. И как вообще можно говорить, что Россия для русских, если те же белорусы, украинцы, они же те же славяне, ну если брать по национальности».

Перейдем к анализу представителей мнения этнических меньшинств. Третий респондент зарекомендовал себя в качестве представителя армянской этносоциальной группы (вероисповедание христианское), а четвертый респондент обозначил себя как узбек (мусульманин). Оба респондента в силу личных причин были вынуждены мигрировать на территорию города Казани и сейчас находятся здесь на постоянном месте жительства. Причем переезд юноши, третьего респондента, был вызван межэтническим конфликтом между армянами и азербайджанцами, который уже исторически сложился, однако не теряет своей актуальности. Оба респондента отметили, что относятся с повышенным интересом к другим этносам, не испытывают неприязни или предвзятости ни к одной из этносоциальной групп.

Таблица 3. – Сравнение ответов представителей этнических меньшинств на вопрос «Все ли Вас устраивает в поведении представителей других этносоциальных групп? Что именно Вам не нравится/нравится?»

Респондент 3	Респондент 4
«...я, например, не понимаю тех же самых индусов. Вот у нас в медицинском есть индусы. У них на родине курить марихуану это считается вполне нормальным и более того легальным делом. Но они приезжают сюда и здесь это запрещено. Но я знаю, что они продолжают это делать. Так тоже нельзя, ты приехал сюда, здесь другие правила, так будь добр их соблюдать и уважать. Поэтому для меня это вообще крайне непонятно и неприемлемо более того. Да и плохое это дело, травку курить».	Данным респондентом было отмечено, что границ между людьми не существует, и в связи с этим был сделан вывод о том, что нельзя выделить какие-то черты, которые бы не нравились у определенного этноса, так как сам этнос выделить нельзя.

Как было указано в таблице, респондент 4 не видит в принципе границ между этносами и не проводит между людьми различий по этническому признаку. Респондентом 3 было заявлено, что он, в основном, видит следующие черты, по которым можно отделить один этнос от другого, это: язык, религия, одежда и внешние отличительные признаки. Невозможно избежать вопроса об отношении данных представителей к националистическим лозунгам:

Таблица 4. – Сравнение ответов представителей этнических меньшинств на вопрос «Слышали ли вы лозунги типа «Россия – для русских»? Как вы к ним относитесь?»

Респондент 3	Респондент 4
«...Я понимаю, что эти лозунги, это ничто иное, как попытка и желание коренного населения, имею в виду не русских конкретно, а людей, которые давно живут на каких-то территориях защититься от вторжения, нападения мигрантов. Они начинают	«Мне кажется, что это полный бред. Нигде в мире таких лозунгов нет, а если даже есть, то они так не афишируются. Мне кажется, что это скорее баловство, что действительно так, Россия только русских. Это не значит, что в России должны жить

<p>беспредель, вести себя как дома, как хотят. И это, конечно, порождают какую-то реакцию. Какую? Защиту. Так что во многом я поддерживаю даже эти лозунги, и если так какие-то ситуации некрасивые складываются, то согласен их защищать. Потому что те, кто так говорит правы. Люди приезжие не должны забывать, что они приезжие, что тут нельзя вести себя так же, как дома. Потому что по сути это дом других людей. Ну, как-то так».</p>	<p>только русские, все остальные нет. Мне кажется, что это просто не правильно».</p>
--	--

Итоги проведения интервью:

Прежде, чем подвести итоги интервью, мы хотели бы затронуть несколько вопросов общего характера, которые касаются смешанных браков и общей заинтересованности респондентов в решении проблем этничности и этнических конфликтов. Всем респондентам был задан вопрос о том, как они относятся к смешанным бракам. Все респонденты заявили о том, что терпимо, нейтрально или положительно относятся к смешанным бракам, считая, что это дело выбора каждого и дело взаимных симпатий, среди которых не место вопроса этнической принадлежности.

Все респонденты высказали обеспокоенность проблемой этнических конфликтов, а также желание решение подобных проблем. На последний вопрос интервью, который касался того, что бы они могли предложить для решения данных проблем, были полученные приблизительно схожие ответы. Респонденты предлагали: ужесточить законодательство по поводу приезжих и усилить контроль миграционных служб, ужесточить наказания за участие в этнических конфликтах, при чем для обеих сторон-участниц конфликта, также было высказано предложение улучшить работу по воспитанию подрастающего поколения с целью формирования здорового отношения ко всем этносам.

Всех опрошенных в ходе интервью можно охарактеризовать как равнодушных в вопросах этничности. У представителей националистических взглядов богатый личный опыт общения с представителями других этничностей, который оказал влияние на высказываемые ими мнения. Однако фанатизма, резкого этноцентризма проявлено не было и можно охарактеризовать их отношение как слегка предвзятое на почве этничности вследствие полученного опыта, но не агрессивно настроенное. По крайней мере, настроенного только на защиту собственных интересов при наблюдении агрессии в их сторону.

Что касается респондентов, которые выступали как члены менее представленных на территории г. Казани этносов, их отношение можно назвать повышено заинтересованное в улучшение взаимодействия между различными людьми, они интересуются другими национальностями, и считают людей равными в правах, не смотря на их этническую принадлежность.

Более того, можно сделать вывод, что именно личный опыт в основном способствует формированию того или иного мнения в вопросах этничности и определения этнических границ.

В целом можно говорить о том, что цель исследования была достигнута: нами было установлена связь между личным опытом и высказанными мнениями; больше всего в поведение представителей других этничностей всех респондентов не устраивало нарушение ими принятых норм, правил, законов, которые установлены на территории города; молодежь заинтересована в урегулировании вопросов этнических конфликтов и воинственного этноцентризма.

Проявления здорового этноцентризма, в его гибкой форме, можно сказать, вполне закономерное явление в жизни общества. Здесь будут уместны аналогии с семьей. Для человека его семья, ее традиции и правила всегда важнее, лучше, чем традиции и правила, принятые в других семьях. И кажется, вполне нормальным в первую очередь отстаивать интересы своей «семьи», своего этноса. Однако нельзя допускать переход этноцентризма в воинствующую форму, разновидностями которой является и расизм, и национализм. А для того, чтобы не допускать этого перехода, можно учитывать мнения респондентов, высказанные в ходе этой работы, об улучшении этнического воспитания и, возможно, ужесточении части законов. Мнение такой социальной группы, как молодежь, очень важно вовремя услышать, дабы через десять лет не пожинать плоды упущенных возможностей. Толерантное отношение и формирование оно в лице данной социальной группы может существенно снизить процент конфликтов, которые возникают на почве этничности.

Мы считаем, что цель работы была достигнута, и в ходе исследования весьма существенно было раскрыто влияние личного опыта на формирование взглядов на этничность, этнические границы и этнические конфликты.

Список литературы

1) Этнические группы и социальные границы. Социальная организация культурных различий: сборник статей / пер. с англ. И. Пильщикова под ред. Ф.Барта. М., 2006. 200 с.

ТИПОЛОГИЯ СМИ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

Жирнова О.В.

Научный руководитель – доцент Гильманова А.Н.

В постсоветский период изменилась система СМИ Таджикистана. Появился сегмент религиозных и национальных СМИ, (произошел идеологический возврат к национальным ценностям). Возник информационный рынок, поэтому стал активно развиваться сегмент коммерческих и развлекательных СМИ. Онлайн - СМИ обладают необходимостью изучения процесса трансформации системы СМИ Таджикистана.

За последние десятилетия мировая типологическая палитра средств массовой информации очень изменилась. Это вызвано многими факторами. Во-первых, тем, что появились изменения в социальной структуре общества, так же появились перемены в технологической сфере СМИ, что повлияло на изменения в типологии прессы во всем мире. Таджикистан, который с 1917 г. по 1991 год входил состав СССР, не имел своей отдельной системы СМИ, все советские средства массовой информации были общегосударственными и почти полностью находились вне общего потока развития СМИ. После распада СССР, в 1991 году Таджикистан получил статус независимого государства, после чего начала меняться система средств массовой информации.

Средства массовой информации Республики Таджикистан осуществляют свою деятельность на государственном языке и на других языках в соответствии с Конституцией Республики Таджикистан и законодательством Республики Таджикистан. Государство обеспечивает право страны на использование родного языка и других языков народов республики при получении и распространении массовой информации.

Медиа-рынок Таджикистана в основном представлен печатными СМИ, так как он находится еще на стадии развития. Количество печатных изданий продолжает расти, но тиражи уменьшаются, и развитие газет тормозит, потому что покупательская способность населения остается низкой.

Самая главная особенность Таджикистана, которая отличает его от других стран - это почти полное отсутствие ежедневных печатных изданий (кроме общественно-политической газеты «Точикистон», которая выходит каждый день)

Законодательство Таджикистана предусматривает отсутствие контроля со стороны государства, но фактически власть практически полностью осуществляет контроль над СМИ. Так же законодательство предусматривает свободу слова, и каждый житель страны может выражать свои мысли и мнение и распространять их в любых СМИ.

Печатные СМИ

Самой большой типографией страны является издательско-полиграфический комплекс «Шарки Озод».

В Душанбе выходят 4 республиканские газеты:

1) «Джумхурият» (тадж. Чумхурият). Это общественно-политическая газета. Издается только на таджикском языке. Учредителем является Президент и Правительство Республики Таджикистан.

По издательским характеристикам можно сказать, что газета выпускается в печатном виде. Объем газеты «Джумхурият» 4-16 полос; периодичность выхода — три раза в неделю: вторник, четверг и суббота; формат - А2.

2) «Садой мардум» - газета издается так же на таджикском языке. Это парламентская газета, здесь освещаются темы политики и экономики страны, а так же темы культуры. Газета выпускается два раза в неделю - вторник и пятницу. Формат газеты – А 2.

3) «Народная газета» - издается на русском языке. Является печатным органом правительства Республики Таджикистан. Тематика газеты - общественно-политическая. В газете освещаются темы политики, экономики, науки, культуры, спорта.

Ранее издание «Народная газета» выходила под название «Коммунист Таджикистана». Периодичность выхода - раз в неделю. Тираж более 8 тыс. экземпляров.

4) «Халқ овози» - выходит на узбекском языке. Тип издания - общественно-политическая газета. Освещает темы политики, экономики, культуры и спорта. Выходит 2-3 раза в неделю. Большая часть тиража распространяется по подписке в государственных учреждениях.

Так же в стране издается большое количество частных газет: «Фараж», «Азия плюс», «Имруз-ньюс», «Вечерний Душанбе» и др.

Телевидение

Таджикское телевидение представлено в основном государственными каналами, так как из-за финансовых трудностей в стране не существует частных общереспубликанских телеканалов. Таджикское телевидение предоставляет населению выбор из образовательных, развлекательных, и спортивных программ на таджикском, русском, узбекском и английском языках. В республике функционируют: межгосударственная телерадиокомпания «Мир» и 14 телевизионных каналов.

Спутниковое телевидение в Таджикистане осуществляется вещанием четырех государственных каналов: «Шабакаи аввал» («Первый канал»), «Джахоннамо» («Мир вокруг нас»), «ТВ Бахористон», «ТВ Сафина».

К 2015 году Таджикистан планирует перевести четыре этих государственных канала на цифровое телевидение DVB-T2, по аналогии с европейскими странами.

Пример частных телекомпаний: ТРК «Азия», СМТ (Симои мустакили Тоҷикистон) и др.

Радио

В Таджикистане нет частных радиостанций, поэтому все вещание в стране представлено государственными радиостанциями, которые вещают на персидском, русском, таджикском и узбекском языках.

Примеры некоторых популярных радиостанций страны.

1) «Садои Душанбе» - государственная радиостанция. Содержит миллионную аудиторию слушателей.

2) «Имруз» - национальная независимая радиостанция. Новостные выпуски выходят каждые 15 минут. Вещает на таджикском языке и содержит информационно развлекательный формат вещания. У радиостанции очень большая зона вещания.

3) «Ватан» - информационно - развлекательная круглосуточная радиостанция на таджикском языке. Аудитория - 1 000 000 слушателей.

4) «Asia-Plus» - независимая информационно-развлекательная радиостанция с круглосуточным вещанием на таджикском и русском языках. Занимает лидирующее место в радиопространстве страны. Вещает самые достоверные новости. Аудитория - 1 000 000 слушателей. Охват вещания - столица и ее пригородные районы.

5) «Tiroz» - музыкально-развлекательная радиостанция, вещает на русском и таджикском языке. Аудитория - 150 000 слушателей.

Интернет СМИ

В Таджикистане всего 10 – 15 % населения имеют доступ к сети Интернет. В стране существует две основные проблемы онлайн-журналистики — это нехватка кадров, которые заинтересованы и могут развивать онлайн-журналистику, а так же в стране отсутствует техника, которая может выпускать интернет СМИ. Онлайн-журналистика в стране в большей степени ограничивается работой местных журналистов на зарубежные сетевые издания, поскольку популярных таджикских ресурсов фактически не существует. В Таджикистане есть всего около пяти-шести газет, которые выкладывают свои печатные версии в Интернет. В стране работает всего несколько информационно-аналитических порталов, которые входят в медиа-группы:

1) «Asia-plus» - независимое информационное агентство Таджикистана. Агентство содержит газету, интернет-сайт, радиостанцию, а так же оно перешло на выпуск ежедневной информационной ленты «АП-Блиц». «Asia-plus» создало собственную корреспондентскую сеть.

2) «Вароруд» - информационно-аналитическое агентство. Содержит еженедельную общественно-политическую газету «Варовуд» и интернет-сайт.

3) «Авеста» - информационное агентство, которое вещает на русском языке. Посещаемость сайта – 1100 - 1200 в сутки. Основные темы - общество, политика, экономика, бизнес. Является первым новостным ресурсом страны.

4) «Тоjnews» - информационное агентство, которое вещает на таджикском языке. Основные темы - экономика, политика, общество, спорт.

В настоящее время, медиа Таджикистана представлен такими популярными национальными СМИ и медиа-объединениями, как: информагентство «Авеста», газета «Вечёрка», газета «Фараж», газета «Ману ту», газета «Курьер Таджикистана», газета «Факты и комментарии», газета «Сканворд»,

радиостанция «Ватан», телекомпания «Симои мустакили Тоҷикистон», телекомпания «Регар», ОО «Даст ба даст» (Школа юных журналистов), ОО «Кухи Нор».

Что касается религиозного сегмента, то тут можно сказать, что в настоящее время в Таджикистане функционирует только издание и журнал «Рисолат», которые полностью посвящены полностью религиозной тематике. Некоторые газеты имеют отдельные рубрики, посвященные религии. Это такие газеты как: «Фараж», «Имруз ньюс», «Озодагон», «Азия-плюс», «Чумхурият», «Нигоҳ», а так же Интернет-сайты www.news.tj, www.faraj.tj, www.khovar.tj, www.avesta.tj.

В заключении можно сказать, что по данным Министерства культуры РТ, на начало 2010 года в стране было зарегистрировано 228 газет, в том числе 49 государственных, 115 частных, 27 общественных и 37 отраслевых изданий. Зарегистрировано также 118 журналов, из них 12 государственных, 44 частных, 20 общественных и 42 отраслевых. В республике вещают пять государственных телеканалов, три государственных радиокompании, имеющие до 100 % покрытия всей территории страны, а также 16 местных телевизионных станций, семь независимых радиостанций и две местные FM-радиостанции.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Официальный сайт Министерства Культуры Таджикистана // Статистика. <http://miniculture.tj>. (Дата обращения: 16.03.2014).
- 2) Интернет-ресурс: Право и СМИ Центральной Азии // Доклад о состоянии законодательства о СМ И в Республике Таджикистан. <http://medialaw.asia/book/export/html/605>. (Дата обращения: 15.04.2014).

ОБРАЗ ЖУРНАЛИСТА В ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СЕРИАЛАХ

Зайсанов К.И.

Научный руководитель – доцент Баканов Р.П.

Сериал – многосерийное телевизионное явление, объединенное общими героями, в котором из серии в серию развивается определенная (к нашему времени – не обязательно) сюжетно-направленная линия, она же и создает напряженные моменты, когда в конце каждой серии содержится решающий момент повествования, а в следующей серии описывается его развязка. Одним из первых отечественных сериалов стала картина «Семнадцать мгновений весны» - отдельные серии, которой возможно просматривать только в строгой последовательности, так как иначе не понятна сюжетная линия и логика поступков героев [Егоров, 1997, с. 83].

Такое определение дали сериалу, когда он только появился на российских экранах, но не стоит забывать, что телесериал и многосерийные фильмы – абсолютно разные понятия. То, что мы подразумеваем под сериалом сейчас, имеет абсолютно другую дефиницию:

Сериал – многосерийная телепередача, созданная для привлечения к телеканалу определенной целевой аудитории, которую необходимо удерживать в течение длительного времени. Интерес к сериалу не должен спадать до финала, да и финал наступит тогда, когда рейтинги уже упадут. Сериал нацелен на периодичность просмотра, с перерывами на каникулы и производственные работы. Особенность сериала состоит в многожанровости: здесь есть место и комедии, и трагедии, и драме, и детективу, и мистике. Это помогает сериалам затрагивать важные именно в это время социальные проблемы.

Каждый из нас хоть раз, но смотрел несколько серий одного из сериалов: семейный «Альф», драматичный «Клон», созданный по мотивам детективов Дарьи Донцовой «Виола Тараканова» (или другой герой этого автора), претендующий на научность «Дорогая, я уменьшил наших детей» или популярная в последнее время «Игра престолов». Почти в каждом из них присутствует журналист, но как герой, совершающий cameo (эпизодическая роль). Редко кто-то из персонажей работал журналистом, еще реже создавались «профессиональные» сериалы, рассказывающие о жизни людей, призванных служить человечеству с помощью СМИ.

В результате опроса относительно известных тв-журналистов¹, были названы следующие лица: Кларк Кент (он же Супермен, которого мы затрагивали в предыдущем исследовании); одна из сестер Холливелл, Фиби, у которой была своя колонка в газете; главная героиня наделавшего шуму сериала

¹ По принципу случайной выборки людям различных возрастных категорий (12-18, 18-27, 27-35 лет) с помощью социальных сетей был задан вопрос: «Каких вы знаете персонажей-журналистов в телесериалах?». Результаты – далее в тексте.

«Секс в большом городе»; журналист из современного телесериала «Ганнибал»; закрытый еще на первом сезоне сериал-спин-офф от «Секретных материалов» - «Одинокие стрелки», где главные герои были журналистами, и один сериал из девяностых, «Сенсация», где также показывали жизни журналистов того времени.

Что касается современности, то параллельно с данным исследованием, начал выходить документальный сериал о журналистах «Newsteam» («Ньюсрум» в нашем переводе), который рассказывает о том, какого живется людям одной из древнейших профессий сейчас, в мире, где один из основных видов войн – информационная. Семеро журналистов оказываются в различных точках планеты, не редко попадая в опасные ситуации. Режиссер Джош Силберман (автор таких проектов, как «Танцы со звездами» и «Фактор страха») поведал, что снимал не про телевидение с другой стороны камеры, а про людей, которые рискуют своими жизнями ежедневно, лишь бы донести правду до аудитории.

Изначально выбор в исследовании был сделан в пользу Фиби Холливелл, которая несколько сезонов занималась своей колонкой, которая действительно помогала людям и была незаменимым сотрудником для редактора. Но все же нередко она поступалась своим призванием ради сражения с демонами, вампирами, оборотнями или другими сверхъестественными существами. Да, в ней были качества, которых бы хватило для изучения, да, у нее была вера в то, что она делает и мечта, которая должна была привести ее к будущему... Но так было до тех пор, пока сценаристы не нашли ей что-то более интересное. И весь этот наработанный материал отправился на полки, уступив место более интригующим сюжетным ходам.

Каждый человек любит читать сказки. Каждая домохозяйка любит смотреть «мыльные оперы», а подросток наблюдать за драмеди (драма + комедия). Если сложить все вместе – получится отличный рецепт – история про девушку, которая превратилась из гадкого утенка в прекрасного лебедя, длиной в несколько сезонов, с элементами драмы и комедии, содержащая в себе самые актуальные темы и все человеческие ценности. Особое внимание уделяется, если сериал о Вашей профессии.

В России повсеместно известна история про Катю Пушкареву, сотрудника агентства мод, которая превратилась в настоящую красавицу, спустя двести серий. На западе роль Кати досталась Бэтти Суарез, мечтающей стать писателем-журналистом, которая пришла в журнал «Mode» и тут же стала ассистентом главного редактора, чью роль поручили сыну главы корпорации семьи Мидов. Ну, так как Дэниел отличался падкостью на женские юбки, Бэтти служила гарантом спокойствия и сдержанности. Так и развивалась их история, с тем же путем от лягушки до принцессы, длиной в восемьдесят серий.

Журналистика в российских телесериалах – это, чаще всего, желтая пресса, к сожалению. Или папарацци, стремящиеся выхватить сенсацию. Часто – бездушные, бессердечные люди, живущие не для правды и аудитории, а для личной выгоды. Множество профессионалов представлены именно так в сериалах НТВ, РТР и других каналах. Что уж говорить про специализированные сериалы? Но, оказывается, что-то сказать еще можно. В 2013 году на экраны вышел молодежный сериал «Местные новости», рассказывающий о главном герое – фотографe Максиме, перебравшимся из душной Москвы на родину своей матери (она-то его больше всего и душила) – Ростов-на-Дону. Здесь он знакомится с журналисткой Мариной и подключается к работе издания «Газета-на-Дону». Персонажей ждет множество приключений – и зомби, и заминированная редакция, и научное открытие – биомеханические черепашки. Но, обо всем по порядку.

Журналист в сериалах добивается больших высот. Он никогда не сидит на месте, с ним постоянно что-то приключается. Безусловно, благодаря тому, что нужно подогревать интерес к нему, как к личности. К сожалению, в зарубежных телесериалах привыкли жертвовать достоверностью в угоду изумительного сюжета. Но в выбранном нами сериале про мисс Суарез линию ее работы-мечты довели до конца.

Бэтти абсолютно не жалеет себя. У нее нет понятия «время», когда дело касается работы. Ей хватает выспаться столько часов, сколько ей на это выделяют.

Она умеет писать. Умеет общаться. Она готова добиться ответа любой ценой. И пусть это не всегда помогает в той сфере, где она работает – из нее растет отличный журналист. А что касается моды – именно мисс Суарез помогла провести показ мод для «пышечек», проработав на мероприятии от начала до конца, да так, что ей после аплодировали стоя.

Когда у редакции случились проблемы, во втором сезоне, когда глава издательства умер, то все просто не знали, как поступить, ибо номер должен был отправляться в типографию в этот день. Именно Бэтти принадлежала идея сделать простую черную обложку, которой и озаменовали завершение одной из глав великой компании.

Да и с типографиями девушка тоже вплотную работала. Проблемы с задержкой номера, его слишком поздней сдачей в тираж – все это валилось на плечи слабой ассистентки. Но это сериал – и здесь она могла все. Даже вытащить человека из пожара.

В третьем сезоне она попала в школу писателей. Да и разрываться стало сложнее, так как в списке мест работы прибавилось – ее начальник ушел из «Mode», взявшись за новый журнал для мужчин. Работа пошла, но долго длиться не смогла. И после определенных сюжетных поворотов – и Дэниел, и Бэтти вернулись в журнал агентства мод.

Именно в школе писателей Бэтти встречает свой любовный интерес, с которым изначально соперничала, а после на него работала. Этот тяжелый путь завершается в одной из самых драматичных серий сериала. И в этой же серии начинается превращение гадкого утенка в лебедя.

Девушка процветает с брекетами, пончо, очками и меняет прическу. Так ее жизнь обретает новый статус – ее зовут возглавить редакцию одного из самых лучших журналов Англии. И она соглашается. И как бы Бэтти не была привязана к Дэниелу, ее мечта сильнее. Последние кадры сериала показывают, что через определенное время спустя эти два человека встречаются. И здесь уже Бэтти предлагает бывшему начальнику стать ее ассистентом.

Но многое должно произойти до хэппи-энда. Отец девушки был под угрозой депортации, сестра от нее отворачивалась из-за зависти, на работе ее не ценили, не понимали, и даже забывали вписать ее фамилию в номер. По воле случая Бэтти не редко оказывалась на волоске от гибели. Ее работы, буквально, крали и подписывали чужим именем, заслуженные ею награды забирал кто-то наглее. Но дурнушка не сдалась. С первой и до последней серии девушка оставалась сама собой. Под прессом моды она не променяла ум на красоту.

Она – отличный организатор, дипломат, мотиватор. В ней нет чувства стиля, но есть стержень, чтобы не сломаться. Наверное именно поэтому в конце сериала главный антагонист Вильгельмина Слейтер делает единственный комплимент девушке, что у той в жизни все получится, что ее воля сильна, а чувство веры крепко.

И все получается. Просто потому, что Бэтти была собой.

В отличие от зарубежных телесериалов, где на первом месте сюжет, в российских сериалах на пьедестал поднимаются именно содержание и достоверность. По крайней мере, в выбранном для исследования телесериале.

Знакомьтесь: редакция газеты «Газета-на-Дону»: главный редактор Сансаньич, корреспонденты Евгений, Розалия и Марина, и другие сотрудники редакции – верстальщик, корректор, специалист по связям с общественностью и т.д. Главные герои – Марина, Максим, который сбежал из дома из Москвы, где чувствовал себя взаперти и его бабушка, у которой герои и живут.

Еще в первой серии были произнесены слова, которые стали неким гимном сериала, путеводной звездой, потому что за ними следовали, в них верили, ими жили: «Все мы циники и скептики. И лентяи. И если рядом нет сумасшедшего идеалиста, который думает, что наша работа кому-то нужна, то мы отчаемся, ожесточимся и превратимся в маленькую «Жизнь», а зачем нам еще одна газета «Жизнь»? В мире и без того достаточно зла...»

Каждый журналист в этом телесериале является сумасшедшим идеалистом. Получается, что найдя свое место в редакции, мы становимся «скованными одной цепью, связанными одной целью».

Так и происходит – здесь все борются за Максима, когда за ним приезжает мама, чтобы вернуть в столицу. Все поддерживают Марину, когда та вынуждена выигрывать время, чтобы не упасть в грязь лицом. Журналисты данной газеты, как мушкетеры: «Один за всех и все за одного».

Да и вообще, весь сериал можно разбирать по цитатам. Они интересны, в них есть ирония над самими собой, они поучительны и раскрывают журналиста таким, какой он есть.

Сериал. Здесь есть место вымыслу, а то реальное, то, в чем «виновны» телевизионные персонажи, лежит тяжким грузом и на журналистах реальных. Это говорит о высокой реалистичности представлений о профессии и ее работниках, о том, что нам есть куда стремиться, что каждый из нас может стать Бэтти Суарез, которая пусть и дурнушка, и не красавица, но она – профессионал. Которым следовало бы быть каждому.

Стоит отметить, что сериал «Местные новости» сильно понравился публике. Многие люди отзывались о нем, как об интересном, располагающем к себе и раскрывающим тайны журналистской кухни сериале. Мы и сами поставили телесериалу высокую отметку, с точки зрения студента, в нем присутствует все, что проходит на лекциях, даются советы для будущего и, безусловно, опыт. Даже если вымышленный.

Хотя сериалы и создаются в первую очередь ради интересного сюжета и неожиданных поворотов, это не означает, что сценаристы жертвуют реалистичностью, многие реальные аспекты рассматриваются в полной их величине.

Идеальный журналист в сериал – пусть и образ, но человек. Человек, который смог добиться многого путем усилий, страданий и рук, которые никогда не опускались. Это образ, к которому каждый должен стремиться и понимать, что «если вышло у него, то смогу и я. Ведь чем я хуже? В моей жизни происходят повороты и покруче». И пусть идеальный журналист встречается только в «Дурнушке Бэтти», «Местные новости» представляют нам реального журналиста, раскрывая даже и темные стороны журналистики.

Список литературы

1) Егоров В. Терминологический словарь телевидения. Основные понятия и комментарии. М.: Ин-т повыш. квалификации работников телевидения и радиовещания ФСТР, 1997. 94 с.

ТАТАРЧА БЛОГЛАРНЫҢ ЭШЛӘУ ҮЗЕНЧӘЛЕКЛӘРЕ

Закиров Л.Р.

Фәнни җитәкчесе – доцент Зәйни Р.Л.

Коммуникатив алгарыш кешеләрнең аралашу, фикер алышу процессына даими рәвештә йогынты ясый. Социаль челтәрләр һәркемнең тормышына үтеп кергәнчегә кадәр, кешеләрнең интернеттагы төп фикер алышу майданы блог булган. Социаль челтәрләр реаль һәм виртуаль тормышның цикләрен бетерә барса да, блоглар да алгы сафта калуын дәвам итә. Җисеме, ягъни эчке структурасы, язу рәвеше тотрыклы була калса да, формасы, ягъни тышкы структурасы даими үзгәрешкә дучар.

Башлыча блогларны уртақ кызыксынулы кешеләрне берләштерү максаты белән эшлэгәннәр. Кагыйдә буларак, андагы мәгълүмат шәхси яки мәгълүмати характерда. Баштарак блоглар, аларны башка төрле электрон көндәлек, он-лайн-көндәлек дип тә атылар, сайт кимәлендә оешкан. Тора-бара челтәрдәге көндәлекләрнең функциясе киңәйгәннән-киңәя барган, нәтижәдә, үз эченә күпләгән блог туплаган мөстәкыйль блог-сервислар барлыкка килгән.

“Яндекс” статистикасы буенча [1], рус телле блоглар, нигездә, 14 блог-сервиста алып барыла, алар арасынан “зур дүртлек”не аерып чыгаралар (50 меңнән алып 350 меңгә кадәр көндәлек) Livejournal.com, Liveinternet.ru, Diary.ru һәм Blogs.mail.ru.

Интернеттагы алгарыш киңрәк колач җәйгән саен, кешеләрнең идентификацияләү ихтияжы туа. Охшаш кызыксынулы, мавыгулы кешеләр социаль челтәрләрдә төркемнәргә берләшә. Социаль челтәр белән чагыштырганда, блог зуррак мөмкинлеккә ия: ул – идеология чыганагы. Матбугатта цензура юк диелсә дә, тормышта моның киресе күзәтелә. Шуңа да “үз дәрәҗәсиз” белергә теләп, идеологик юлбашчыга (блоггерга) сыену максатыннан, кешеләр блогларны даими укып бара һәм фикер калдыра.

Инглизчәдән “blog” сүзгә-сүз “вакыйгаларның виртуаль көндәлегә” дип тәржемә ителә [2]. Ә тулы билгеләмәсе: “блог – махсус программа ярдәмендә шәхси биттә язулар, сурәتلәр һәм мәгълүматның башка төрен тиз арада урнаштыру”. Блог алып баручы кешене блоггер дип, ә челтәрдәге барлык блоглар кушылмасын блогосфера дип атылар. Тим Бернерс-Ли беренче блоггер булып санала [3]. Ул 1992 елдан үзенең сайтында яңалыклар эләп барган. 1996 елдан блогар киңрәк яңгыраш ала башлаган. 1999 елның августында Сан-Францисконың Руга Labs компьютер компаниясе Blogger.com сайты ачып, ул тәүге бушлай блоглар хезмәте булып тарихка теркәлгән. Блог терминын 1997 елның 17 декабрендә Йорн Баргер уйлап тапкан.

Кагыйдә буларак, блогларга мондый төп сыйфатлар хас [4]:

1. Блог ул – блог-сервистагы мөстәкыйль җирлек яки интернеттагы мөстәкыйль сайт.
2. Блогтагы язулар хронологик тәртиптә урнаштырыла.
3. Блог, гадәттә, бер кеше тарафыннан һәм беренче заттан алып барыла.
4. Блогта еш кына авторны кызыксындырган сайтларга сылтагалар урнаштырыла.
5. Блог даими яңартыла: көн саен яки атнасына берничә тапкыр.
6. Кайбер блогларда язуларга шәрехләмә калдырырга була.
7. Блогтагы язулар буенча авторның шәхесен күзаллау мөмкинлеге туа.
8. Блогны, гадәттә, профессиональ журналист яки язучы түгел, ә һәвәскәрләр алып бара.

Блогларның берничә төрле классификациясе бар [3]. Аларны авторларга, тематика һәм мультимедиягә карап төркемлиләр.

Нигездән, блог төзелеш ягыннан сайттан аерылып торырга тиеш. Эмма байтак блоггерлар онлайн-көндәлекләрэн сайт рәвешендә алып баруны кулай күрә. Шулай да блогның сайттан аерып торган анык билгеләре бар [5]. Беренчедән, программалаштыру һәм дизайн осталыгын белмәгән килеш тә, блогны тиз ясап була. Икенчедән, блог-сервисларда блогка күбрәк кешенең игътибар итүе ихтимал. Андый блог-системаларда электрон көндәлекләрне темалар буенча эзләү функциясе бар.

Дүртенчедән, блоглар алдан уйланылган билгеле бер структурага утыртылганга, анда ориентлашу да бермә-бер жинелрәк. Әйтик, Livejournal.comдагы көндәлекләрнең төзелеше бертөсле, шуңа да андагы блогларның һәммәсе кулланучыларга яхшы таныш. Шулай ук вакытта блоггерлар өчен тискәре ягы да бар – системаның унификацияле булуы аркасында, көндәлекләрнең бер-берсеннән аеруы ысуллары бермә-бер кими. Шуңа да карамастан моңа шушы чаралар ярдәмендә генә ирешү мөмкин: блог исеме, дизайн, аватарка (авторны тәкъдим итә торган сурәт), һәм, әлбәттә, эчтәлек.

Блогларның функцияләре бихисап. Нигездә, блог берьюлы берничә функция башкара. 2005 елда иң эре сервис – Livejournal.com – “Живой журнал” блоггерлары арасында үткәрелгән сораштыру нәтижәсендә блогларның мондый функцияләре ачыкланган [4]: коммуникацияләү, үз-үзеңне таныту, күнел ачу, мемуарлар, рефлексия яки үз-үзеңне камилләштерү, психотерапевтика, товарлар һәм хезмәтләрне популярлаштыру

Блоггер, беренче чиратта, виртуаль образ буларак кабул ителә. Чөнки блогта үз фотосын, үз турында мәгълүмат элүчеләр бик сирәк. Реаль шәхес белән чагыштырганда, виртуаль шәхеснең гәүдәсе юк, ул үзенә бөтен барлыгын тамгалар һәм гамәлләре белән күрсәтә ала (сурәт, уй-фикер, хисләр) [6]. Виртуаль шәхеснең ике төп үзенчәлеге бар:

- үз исеме;
- мөстәкыйль гамәлләр кылу мөмкинлеге.

Әйтик, исем булмаган очракта, бер үк төрдәге объектны икенчесеннән аерып булмый: аноним рәвештәге язма, анда никадәр кызыклы идея һәм үзенчәлекле стиль булса да, иясез кабул ителә. Ә кайвакыт төрле кешеләрнең язмалары бер үк исем белән тамгаланса да, аларны бер генә кеше язган кебек кабул ителә. Шушы мисалларга нигезләнеп, нәтижә чыгара алабыз: виртуаль мөхиттә исем сайлау – үз-үзеңне танытуның иң мөһим алшарты.

Фәнни эшнең гамәли өлешен иң эре дүрт блоглар тупламасында татарча блогларны эзләп таптык. Livejournal.com сайтында тулы канлы биш блогка тап булдык: rafiskashapov.livejournal.com, 1000kvmm.livejournal.com, ilsya.livejournal.com, chitek.livejournal.com, tatarbashkort.livejournal.com. Liveinternet.ru сайтында татарча блоглар юк. Diary.ru сайтында өчәү – asma.diary.ru, nuria88.diary.ru, rafiskashapov.diary.ru. Blogs.mail.ru сервисы эшчәнлеге туктатылган, анда мондый язу чыга: “Сервис Блоги@mail.ru закрыт”.

Татарча блоглар башка төрле рәвештә дә очрый – сайт халәтендә. “Мөгаллим язмалары. Фәрит Вафинның шәхси сайты: педагогика, публицистика, ижат” (vafin.mugallim.com). Моның өстенә, Фәрит Вафинның аерым блогы да бар (mugallim.blogspot.ru), ул анда видеолар элп бара. Рөстәм Зарипов блогы (rustemzaripov.blogspot.ru), Булат Хаков сайты (bulathakof.ucoz.ru), Марат Кәбиров сайтында блог калыбы рәвешендә ясалган “Куен дәфтәре” сәхифәсе бар (maratkabirov.com/the-newsblog). Шуңа да карамастан, мөстәкыйль татарча блоглар да ара-тирә очрый. “Алма бөртеге язмалары” (xn---7sbafklb6bj7bw61r.xn--90aexm0e.xn--p1ai), Сөмбел Гаффарова блогы (sombel.ru), Рәниф Шәрипов блогы (ranifsharipov.blogspot.ru), Туфан Миңнуллин блогы (tufanminnullin.com).

“Татар заманы” электрон басмасында да (tatartime.com) 15ләп тематик блог бар: сәясәтче блоггер, мәгърифәтче блоггер, тарихчы блоггер, калган авторлар блоггер дип кенә тамгаланган. Kalebttatar.ru сайтында шулай ук “Блог” дигән аерым сәхифә бар. Анда яшь шагыйрьләр үзләренә ижат үрнәкләре белән уртаклаша.

Татарча блогларның күбесе гомуми блогның таләпләренә туры килә: язмалар хронологик тәртиптә урнаштырыла, бер кеше тарафыннан һәм беренче заттан алып барыла, блог авторлары үзләрен кызыксындырган сайтларга сытамалар да урнаштыра. Кызганыч, татарча блогларда төп шарт үтәлми: контент, ягъни эчтәлек даими яңартылмый.

Р.Кашапов ике ресурста да блог алып бара, эмма “Живой журнал”дагысына игътибарны күбрәк бирә. Ике телдә дә яза, эмма рус телендәге постлары күбрәк. Гомумән, язмалары милли темага һәм илдәге-дөньядагы сәяси вазгыятькә карый. Ислам динен кабул итүгә 1000 ел исемендәге Казан югары мөселман мәдрәсәсе дә “Живой журнал”да актив эшчәнлек алып бара. Мәдрәсәнең һәм республиканың дини тормышы киң планда яктыртыла, һәр постта фото бар. Эмма ни Р. Кашапов, ни мәдрәсә постларында шәрехләмәләр очрамады.

Туфан Миңнуллин, “Татарская обувь, ичиги, читек, сапоги” блогларында үз-үзеңне таныту функциясе чагыла. Ләкин, блог шарты буенча, алар беренче заттан алып барылмый, өченче заттан.

Читекләр турындагы блогны товар таныту функциясенә кертергә мөмкин. Анда читекләрнең тарихы, бүгенгесе турында мәгълүмат чагыла, һәр постта фото эленә. Шуңа да әлеге блогта, өстәвенә, социаль-мәдәни функция дә алып барыла.

Һәр нәрсәдә чама булган кебек, блоггерларның да билгеле бер чиге була. Әгәр чиктән чыгылса, хәтта блоггерлар да эзәрлекләүгә дучар ителәчәк. Аларны ике сәбәп буенча эзәрлекләргә мөмкиннәр. Аның беренчесе сәясәт белән бәйлә. Теркәлгән, теркәлмәгән басма һәм аудиовизуаль ММЧга караганда, блогларны контрольдә тоту бермә-бер катлаулы. Шуңа рәвешле авторитар һәм тоталитар режимнар хакимиятнең кыңгыр якларын фаш иткән блоггерларга карата еш кына кискен чаралар куллана. Әйтик, Кубада, “Репортеры без границы” оешмасы мәгълүматлары буенча, 20 блоггер кулга алынган, Кытайда – 24 кеше [2].

Татар телендәге блоглар төрле рәвештә һәм төрле кыяфәттә эшләр килә. Аларның беренчел функциясе – татар теленнән кулланылыш даирәсен киңәйтә, милли телне яңа ясылыкта кулланып булуны раслау. Әмма бер төрле темаларга, әйтик, милләт, азатлык, педагогикага артык бирелеп, укучының моның белән генә канәгать булып бетмәве ихтимал. Шуңа да татар телендәге блогларның тематика ягыннан төрләндерү чигенә житүе сизелә.

Фәнни эшебездә куелган максат – татарча блогның мөмкин кадәр камил моделен тасвирлау иде. Моның өчен татарча блогларда иң элек блогларга караган таләпләр үтәлгән тиеш. Иң мөһиме – даими яңартылыш таләп ителә. Татарча блогларның күбесенең иң кайтыш ягы шушы. Икенчедән, шәрехләмәләр булса да, аларның саны аз. Блогка күбрәк кешенең игътибарын жәлеп итү өчен анда жанлы аралашу барырга тиеш. Шушы шарт үтәлми торып, татарча блогларның камиллеге турында сүз алып бару иртә эле.

Шулай да глобальләшүнең бер төре буларак, татарча блогларның да булуы әйбәт фал. Дөрес, социаль челтәрләрдә дә татарча төркемнәр, “публик”лар күп. Әмма кеше, нигездә, социаль челтәргә хәбәр алышу һәм яңалык карау өчен керә. Әйтик, социаль челтәрләрдә яңа хәбәр “яңалыклар” бүлегендә чагыла. Шуңа да нинди генә акыллы фикер язсаң да, аны күрми калырга мөмкиннәр, чөнки социаль челтәрдә мәгълүмат бик күп. Алар бер-берсен тиз һәм еш алыштыра. Ә блогка кеше яңалык белү өчен түгел, фикер алышу өчен керә. Шуңа да татарча блоглар булуы – татарча фикер йөртүче кешеләр барлыгының бер күрсәткече.

Әдәбият исемлеге

- 1) Зайцева Ю. Роль ведения интернет-дневника в становлении индивидуальности // Личность и межличностное взаимодействие в сети Internet. Под ред. Волохонского В.Л., Зайцевой Ю.Е., Соколова М. М. СПб.: СПбГУ, 2007. С. 10
- 2) Интернет-ресурс: Раскрутить блогосферу. http://www.dv-reclama.ru/others/articles/blogosfera/8764/raskrutit_blogosferu (Дата обращения: 17.02.2014).
- 3) Интернет-ресурс: Блог. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C1%EB%EE%E3> (Дата обращения: 18.02.2014)
- 4) Интернет-ресурс: История блога. URL: <http://hochubabla.jimdo.com> (Дата обращения: 28.02.2014).
- 5) Интернет-ресурс: Смирнов Д.В. Что такое блог? <http://spectator.ru/entry/2196> (Дата обращения: 10.02.2014).
- 6) Курчакова Н. Особенности выражения эмоций в виртуальных дневниках // Личность и межличностное взаимодействие в сети Internet. Под ред. Волохонского В.Л., Зайцевой Ю.Е., Соколова М.М. СПб.: СПбГУ, 2007. С. 164-193.

КОММУНИКАЦИОННЫЕ БАРЬЕРЫ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ

Иванова В.О.

Научный руководитель – доцент Сунцов А.В.

Молодежная среда довольно динамична. Она имеет свой экран знаний, норм поведения, предпочтительных стилей жизни, свое поле деятельности, свои организации и социальные институты.

На данном этапе развития общества можно увидеть включенность молодежи во все многообразие связей и отношений. Поэтому к числу важнейших для юношеского возраста сфер жизнедеятельности относится проблема общения. Очень важным аспектом для формирования личности является то, как будет складываться общение среди сверстников. Именно поэтому изучение проблем общения в молодежной среде, в том числе и коммуникативных барьеров, становится все более актуальным. Ее

актуальность резко возрастает, особенно сейчас, в период информатизации, когда идет резкая смена социальных отношений, характера личностных взаимодействий, моральных норм, ценностей.

Стоит отметить, что главная особенность коммуникационных барьеров среди молодежи, прежде всего, детерминирована возрастными особенностями исследуемой группы.

Самый распространённый барьер среди молодежи это застенчивость. Застенчивость – это форма социальной тревоги. Ее отличительная особенность – постоянное беспокойство о том, что думают другие [Социальная психология, 2004, 512 с.].

Следующий по распространенности барьер связан с внешним видом юноши или девушки. Так называемый эстетический барьер. Внешность, особенно в кругу малознакомых людей, всегда многое определяла в отношении к человеку [Скаженик, 2006]. Уже в детском возрасте, начиная с 4-х лет, красивая и эффектная внешность обеспечивает девочкам и мальчикам более высокую популярность среди сверстников. Данная тенденция сохраняется и в зрелом возрасте.

Следующим немаловажным барьером у молодежи является эмоциональный барьер. Как известно, эмоциональное состояние молодежи очень неустойчивое. Эмоции человека являются одним из главных механизмов внутренней регуляции психической деятельности и поведения. Таким образом, можно сказать, что эмоции очень сильно влияют на эффективность общения.

Наконец, на сегодняшний день в обществе сложилось впечатление, что молодёжь стала намного раскрепощённая, что все быстро знакомятся и легко находят общий язык. Но это глубокое заблуждение, ведь далеко не все юноши и девушки обладают этим коммуникативным навыком. Поэтому к коммуникативным барьерам молодежи можно отнести и неумение общаться с противоположным полом.

И это еще далеко не полный перечень коммуникативных барьеров возникающих у молодого поколения, так как коммуникативные трудности зависят еще от индивидуальных качеств человека.

Что же касается способов их преодоления они зависят от вида того или иного коммуникативного барьера.

Как выяснилось, главной проблемой в общении у молодых людей является застенчивость. Существует много полезных приемов, чтобы избавиться от данного чувства. Например, необходимо начинать с наиболее удобных условий: если проблема в боязни большой толпы, не нужно пытаться научиться преодолевать застенчивость в шумном многолюдном ночном клубе. Или использование своих сильных качеств: полезно участие в тех видах деятельности, которые знакомы.

Что касается, эмоционального барьера то данные барьеры возникают тогда, когда, получив информацию от коммуникатора, человек более занят своими чувствами, предположениями, чем реальными фактами. Слова имеют сильный эмоциональный заряд, говорят даже об энергии слова. Они порождают ассоциации, вызывающие эмоциональную реакцию. Для преодоления этого барьера существует ряд психотехник, одна из которых представлена в работе Н. Козлова «Формула успеха» - «Спокойное присутствие» - взгляд на ситуацию, очищенный от эмоций, амбиций, пристрастий, когда человек видит то, что перед ним и слышит то, что говорится [Козлов, 2008, 155 с].

Существующие коммуникативные трудности среди молодежи, так же могут свидетельствовать о недостаточном уровне освоения коммуникативных навыков. Известно, что в ходе реализации культурных практик формируются коммуникативные навыки. Культурные практики условно можно поделить на 2 группы: «активные» и «пассивные». К «активным» практикам можно отнести посещение клубов, кинотеатров. Данные практики подразумевают обладание навыками коммуникации со сверстниками обоих полов, а также умениями, связанными с внешним видом. К «пассивным» практикам можно отнести посещение библиотек, выставок, музеев. По данным проведенного исследования лабораторией изучения проблем молодежи НИИКСИ факультета социологии (СПбГУ) доля тех, кто не умеет красиво и легко общаться в группе ни разу не посетивших ночные клубы 32,8 %, в группе посетивших от 2 до 9 раз – 28 %, а тех, кто посетил их более 10 раз – только 15,5 % молодых людей.

Можно сказать, что существует особенность взаимосвязи культурных практик потребления свободного времени и коммуникативных барьеров. Частое исполнение такой роли как завсегдатая ночного клуба или частого посетителя выставок современного искусства подразумевает следование нормам некой определенной группы, отражающим ее стиль жизни.

Исходя из этого, можно отметить, что средствами массовой информации создаются определенные образы стилей жизни, которым следует современная молодежь. Эти образы создаются посредством комбинации модных объектов, сопровождающих практики. Гаджеты, средства мобильной связи, посещение развлекательных центров и фитнес – клубов, занятие экстремальными видами спорта, зарубежные туристические поездки, практики ухода за телом и т.д. далеко не полный перечень вещей

и практик, необходимый для того, чтобы чувствовать себя полноправным членом современного общества.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Скаженик Е.Н: Деловое общение: учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. электронная версия. <http://www.aup.ru/books/m161/>
- 2) Козлов Н. Формула успеха, или философия жизни эффективного человека. Издательство: АСТ, 2008. 155 с.
- 3) Социальная психология. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. 512 с.

ВОСПРИЯТИЕ ИМИДЖА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН СТУДЕНТАМИ НЕТАТАРСТАНЦАМИ КФУ

Игошина К.А.

Научный руководитель – доцент Егорова Л.Г.

В последние несколько лет на уровне государственной власти в России произошло осознание необходимости формирования положительного имиджа страны, с целью улучшения инвестиционного климата и повышения туристического потока. Под эти задачи происходит постоянное выделение бюджетных средств. Однако проблемным остается тот факт, что в России, до сих пор не изжито представление о том, что имидж страны зависит целиком и полностью от имиджа государства в целом. Немногочисленные попытки создать качественные региональные бренды остаются незамеченными. Представление о российских городах и регионах, их культурных ценностях, исторических и природных достопримечательностях у населения страны находится на низком уровне. Регионы России являются белыми пятнами не только для рубежных представителей, но и для самих россиян.

В данной статье мы обратимся к опыту Республики Татарстан. Данный регион одним из первых занялся построением и развитием собственного имиджа. Еще в 2009 году московская компания «Бауман Инновейшн» работала над проектом «Формирование имиджа Татарстана». Следующая кампания по целенаправленному формированию положительного имиджа Татарстана началась со старта программы «Investin Tatarstan 2012». В рамках этого проекта Татарстан позиционируют как один из самых привлекательных регионов России по ведению бизнеса, где развиты современные технологии и инновации.

Как видим для продвижения интересов Татарстана, внутри государства и на международной арене руководство республики реализует проекты, направленные на формирование положительного имиджа. В тоже время на сегодняшний день обратная связь – сформированность (степень, направленность – позитивный, негативный, нейтральный вектор) имиджа РТ у разных социальных групп – практически не изучена, а следовательно, невозможно судить об эффективности действий имиджевых кампаний, инициируемых руководством РТ. В рамках данной статьи мы рассмотрим степень сформированности, характеру направленности, степень целостности имиджа Татарстана у одной из социальных групп – нетатарстанской молодежи, приехавшей в республику на обучение. Объектом исследования в статье выступают приезжие в Татарстан из регионов России студенты Казанского (Приволжского) Федерального Университета. Предметом будет являться имидж республики Татарстан, сформировавшийся у нетатарстанских российских студентов Казанского (Приволжского) Федерального Университета. Таким образом, в данной статье, я выделю основные стратегии, основные факторы, используемые для передачи имиджевых кодов и построения регионального имиджа Республики Татарстан и проанализирую их эффективность, через изучение имиджа в сознании приезжих из регионов России студентов Казанского (Приволжского) Федерального Университета.

Концептуальная схема и эмпирическая основа исследования имиджа региона

Для дальнейшего анализа необходимо уточнить понятие имидж. Основным теоретическим подходом, который был использован в данной статье, является коммуникативно - информационный. Этот подход строится на закономерностях производства и распространения информации, на основах теории и практик массовой коммуникации. Подход держится на двух основных понятиях: «информация» и «коммуникация». В разработке теоретической базы работы мы ориентируемся на исследование В.Д. Попова и Е.С. Федерова, в котором имидж рассматривается как послание, адресованное на массовую аудиторию [Попова, 2004]. Таким образом, имидж понимается нами как

коммуникативная конструкция, которая создается в отношении конкретного социального объекта с помощью трансляции определенных кодов. Так как коммуникация пронизывает структуру социума всех уровней, то она имеет ключевое значение, в процессе формирования имиджа. Проводимые коммуникативные операции, призванные менять общественное мнение в нужную сторону, являются важным элементом современной общественной жизни. Если же такая коммуникация отсутствует, то в сознании населения не формируется устойчивого положительно представления о данном регионе. Случайная же информация, получаемая из различных каналов, может существенно повлиять на имидж, сформировав разрозненное представление.

Статья основана на анализе данных, которые были получены с помощью фокусированных, полуструктурированных интервью, которые проводились в личной беседе с респондентом по гайду с выделенными блоками и темами, отвечающими цели и задачам исследования. Всего в исследовании приняло участие 25 респондентов. Из них 13 респондентов женского пола и 12 респондентов мужского пола. Далее перейдем непосредственно к анализу собранных данных, однако сначала мы уделим внимание и выделим стратегии, которые используются руководством республики для построения регионального имиджа.

Основные стратегии формирования имиджа Республики Татарстан

В развитии имиджа предполагается применение регионами особых ресурсов. Данные ресурсы регионами могут быть использованы как для получения особого положения внутри страны, к примеру, через применение его по отношению к центру и тем самым добиваясь особого статуса и положения, или же они могут использоваться для иностранных граждан. Ресурс – это использование различных факторов и стратегий для получения политической, экономической, социальных преимуществ, при этом создавая благоприятный имидж для дальнейших привилегий и контактов [Рожков, 2008] Рассмотрим основные стратегии, которые Татарстан использует для собственного позиционирования. 2

Татарстан – спортивная столица. В России Татарстан ассоциируется со спортивными успехами республиканских клубов. Имидж создают и определяют хоккейный клуб «Ак Барс» и «Нефтехимик», футбольный клуб «Рубин», волейбольный клуб «Зенит», баскетбольный клуб «Уникс» и т.д. Такая стратегия является эффективной и для использования на международной арене, т.к. участие в соревнованиях мирового или европейского уровня дает возможность заявить о себе. В совокупности к этому следует добавить так же прошедшую Универсиаду в Казани. Несмотря на то, что по своим масштабам данные студенческие игры уступают, к примеру, Олимпийским играм, однако – это событие все же смогло получить резонанс в России.

Татарстан – инновационный лидер. Татарстан это один из самых развитых регионов России, обладающий как экономическим, так и научным потенциалом. За последние несколько лет республика сделала значительный скачок вперед в развитии экономической и инновационной инфраструктуры. Создаются специальные площадки и экономические зоны, инкубаторы идей. Все выше изложенное говорит о том, что руководство республики предпринимает меры для того, чтобы перевести экономику из зависимого состояния от нефтехимической промышленности и создать имидж обновленного, инновационного Татарстана.

Татарстан исторический и туристический регион. Данная тема стала звучать в связи с проведением в Казани летних студенческих игр, которые посетили сотни тысяч спортсменов и гостей со всего мира. Данное мероприятие рассматривалось не только как праздник спорта и здорового образа жизни, но и как стратегическая возможность показать себя, создать имидж гостеприимного и комфортного с туристической точки зрения города. О развитии туризма стали говорить, так же в связи с реконструкцией острова-града Свияжск и древнего города Болгар.

Татарстан как толерантный регион. Дружба мусульман и христиан для Татарстана является доброй традицией. Столицу Татарстана позиционируют как город, где комфортно сосуществуют различные религии. На территории Казанского Кремля рядом соседствует главная мечеть «Кул Шариф» И «Благовещенский собор». Именно достижение согласия между двумя основными этническими и религиозными группами в республике считается заслугой М.Ш. Шаймиева как главы Татарстана.

Татарстан – регион для молодежи и студентов. На сегодняшний день республика является одним из центров, где сосредоточено большое количество учебных заведений. Именно в Татарстане

²Выделенные стратегии основаны на официальных заявлениях в СМИ первых лиц Республики Татарстан по позиционированию и развитию региона.

расположен Федеральный Университет по Приволжскому федеральному округу. В Татарстане так же создано множество объединений молодежи, в том числе и студентов. Применение подобного рода стратегий направленно на создание уникального и узнаваемого региона.

«Имидж Республики Татарстан в восприятии студентов нетатарстанцев КФУ: эффективность стратегий формирования имиджа».

Отвечая на основной вопрос работы о сформированности имиджа Республики Татарстан у студентов, можно дать однозначный ответ о том, что ясные представления о республике в сознании студентов до поступления в университет сформированы не были. Несмотря на то, что ранее им были известны некоторые сведения о республике, чаще всего подобные знания имели поверхностный, а иногда и ситуативный характер. Коммуникация со студенчеством и регионом налажена слабо. Учитывая, что большинство респондентов о регионе узнавали лишь в процессе межличностного общения, то можно сделать вывод, что другие каналы задействованы слабо. Особо отметим сеть Интернет, которая респондентами не указывалась как первоочередной канал получения информации, но в ходе интервью озвучивались некоторые сведения о республике со ссылкой на глобальную сеть. Здесь, к примеру, можно привести проблему криминализации Татарстана, которая связана с 90-ми годами. Отголоски «наследия» ОПГ все еще в некоторой степени влияют и выстраивают имидж республики.

Наиболее эффективными и воспринимаемыми стратегиями студенчеством можно признать стратегии «Татарстан – регион для молодежи» и «Татарстан – спортивная столица». В ходе интервью было выяснено, что абсолютно все респонденты признают Казань как комфортный город для молодежи, где созданы условия для развития студенческого потенциала. Респонденты отмечают, что столицу Татарстана можно признать студенческим городом. В дальнейшем в молодежной политике следует учесть факт невысокой информированности студентов в вопросах поддержки студенческой молодежи. Еще одной узнаваемой стратегией в студенческой среде, является стратегия, основанная на спортивной составляющей. Развитие спортивных команд и их многочисленные победы, создали уникальный чемпионский имидж республики, который узнаваем в разных концах Российской Федерации. Некоторые респонденты отмечают, что знакомство с республикой состоялось благодаря успехам спортивных команд Татарстана. Признаваемая доступность инфраструктуры для студенческой молодежи дает возможность продвижения не только на основе мега событий, но и на основе доступности занятия спортом и ведения здорового образа жизни.

Довольно противоречивой позицией остается стратегия «Татарстан как толерантный регион». В сознании студентов до поступления были сформированы на этот счет альтернативные представления. С одной стороны, часть респондентов и до поступления в ВУЗ слышали о том, что Татарстан комфортный регион без межэтнических разногласий. Другая часть респондентов имела обратные представления. Суждения негативного характера присущи не только респондентам из более отдаленных регионов, но и студентам из соседних областей и республик. Учитывая, что данные высказывания не единичны, можно говорить о том, что за пределами республики ситуация межэтнических взаимоотношений имеет двойственный и размытый характер. Чаще все данные рассуждения имеют характер стереотипов и предрассудков, так как не основаны на фактах. Говорить о том, что данная информация по большей части является домыслами, можно в связи с тем, что большинство респондентов на основе уже сложившегося за годы учебы личного опыта воспринимают межэтническую ситуацию как комфортную и стабильную.

Касаясь стратегии «Татарстан – инновационный регион», можно отметить ее слабое воздействие на студенческую молодежь. За последнее время Татарстан предпринял шаги для перевода экономики республики из сырьевой в сервисную. Для того чтобы восприниматься населением высоко технологичным регионом, необходимо менять сложившийся имидж Татарстана, как региона, экономика которого основана исключительно на нефтяной промышленности. Учитывая, что пока студенчество практически не обладает информацией об инновациях, говорить о меняющемся имидже Татарстана рано. Лишь незначительная часть респондентов оказалась в курсе происходящих событий и некоторых реализуемых проектов.

Оценит сформированность имиджа Татарстана, помогла стратегия «Татарстан – туристический регион». Несмотря на то, что полученные данные говорят о том, что Казань привлекает к себе внимание в качестве туристического направления, нельзя говорить о том, что концепция туристического региона реализуется в полном объеме. Это связано с тем, что никто из опрошенных, во-первых, не отметил, что бывал в таких туристических центрах как Свияжск и Булгар, с которыми сегодня связывают большие надежды на привлечение туристического потока. Во-вторых, уже, будучи студентами и проживая на территории республики, только один интервьюер отметил, что ему

удалось посетить Свияжск. Несколько студентов посетили Елабугу. Некоторые респонденты отмечали в интервью, что как до поступления, так и уже и сейчас будучи студентами, не посещали ничего в Татарстане, кроме Казани. Для части приезжего студенчества Татарстан, так и остается равен преимущественно Казани. Учитывая, что до приезда в республику для многих студентов другие города Татарстана не были известны, то знания в области географии Татарстана остаются на низком уровне. Характерной иллюстрацией может послужить высказывание одного из респондентов, который в ходе интервью отметил: «о других городах ничего не знаю, кажется, что там люди не живут. Нет целостного понимания, о республике. Нет представления как о туристическом регионе. Если люди едут, то едут в Казань». В связи с этим поднимается проблема того, что уже внутри республики отдельные районы и в частности столица республики город Казань имеют больше шансов и возможностей для развития.

Однако в целом Казань, как столица республики и ее лицо, со своей миссией справляется. ореол привлекательности столицы студенты распространяют и на Татарстан в целом. Имидж Татарстана в глазах студентов характеризуется следующими чертами:

1. Студенты, давая характеристику региону, подчеркивают, что Татарстан – это республика возможностей и больших перспектив.

2. В Татарстане созданы условия для развития молодежи, в первую очередь для реализации студенческого потенциала.

3. Татарстан – это город чемпионов и больших возможностей для занятия спортом и ведения здорового образа жизни.

4. Регион, который имеет богатую культуру и неповторимую архитектуру.

5. Регион, население которого бескорыстно и отзывчиво.

Таким образом, представление о регионе было сформировано у студентов уже во время обучения на территории республики, но для того чтобы иметь возможность воспринимать и узнавать республику на личном опыте, студент должен уже до приезда понимать, что он действительно может получить от жизни и обучения в Татарстане. Именно на создание первичного привлекательно имиджа и должна быть направлена дальнейшая коммуникация региона и российской молодежи.

Список литературы

- 1) Попова В.Д., Федерова Е.С. Коммуникативные коды власти. М.: КАМЕРОН. 2004. 72 с.
- 2) Рожков И.Я., Кисмерешкин В.Г. Имидж России. Ресурсы. Опыт приоритеты. М.: РИПОЛ классик. 2008. 368 с.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА В ТВОРЧЕСТВЕ РОССИЙСКИХ ТЕЛЕВИЗИОННЫХ КРИТИКОВ

Кадочникова К.А.

Научный руководитель – доцент Баканов Р.П.

Последние 10-15 лет теории и практики журналистики наблюдают неутешительную тенденцию, которую подтверждают и проводимые социологические исследования [Журналист, 2003, № 2, с. 10]. Она заключается в стремительном падении доверия аудитории к СМИ, а конкретно, к телевидению. Здесь рейтинг занял ведущее место в расстановке профессиональных приоритетов, что привело к двум, кажется, уже необратимым последствиям. Журналистика превратилась в бизнес, ведущий телепередачи, который был для отечественного зрителя хорошим собеседником (вспомним рассуждения В. Саппака [Саппак, 1988, с. 43] о профессиональном поведении диктора Валентины Леонтьевой), в бесчувственного бизнесмена, которому чужды даже элементарные профессионально-этические принципы, основанные, обратите внимание, на общечеловеческих ценностях. А зритель? Сейчас телекритики [Новая газета, 2013, № 17, с. 24] совершенно четко говорят об определенной части аудитории, которая испытывает потребность в постоянном погружении сомнительной чистоты информационное белье. А телевидение лишь удовлетворяет им же самим сформированный зрительский каприз. Таким образом, мы можем говорить о наличии в современных информационных отношениях между его основными субъектами порочного круга, потребность выхода из которого назрела уже давно.

Телекритика обладает потенциальными возможностями работы на интересы и профессионального сообщества, и аудитории. В первом случае указывая на ошибки творческого корпуса и предлагая рекомендации по их устранению; во втором – работая на медиаобразование аудитории.

Исследователи медиакритики неоднократно отмечали, что она в силу своей известной специфики и выполняемым функциям, в сочетании с традиционными формами регулирования СМИ может служить развитию системы саморегулирования профессионального сообщества.

Мониторинг выступлений телекритиков различных изданий позволяет утверждать: существует ряд проблем, которые могут препятствовать раскрытию потенциальных возможностей телекритики. Среди этих проблем – отсутствие конкретных научно обоснованных критериев анализа телевизионных продуктов, не исключающих, но сглаживающих субъективность автора-телекритика, речевая агрессия некоторых выступлений критиков и многие другие, главнейшей из которых, на наш взгляд, является нарушение самими медиакритиками норм профессиональной этики. Пока не будут хотя бы предложены конкретные решения существующих проблем, о перспективах развития медиакритики не может быть и речи.

Цель настоящего исследования – выявить профессионально-этические проблемы, препятствующие дальнейшему развитию телекритики.

Объектом настоящего исследования стало творчество российских телекритиков.

Предметом – профессиональная этика в публикациях телекритиков.

Эмпирической базой данного исследования послужили публикации телекритиков Ирины Петровской («Новая газета»), Юрия Богомолова («Российская газета») и рубрики «Телеведение» под редакцией Александра Кондрашова («Литературная газета»). Всего – 190 материалов, опубликованных с января 2012 года по март 2013 года включительно.

Критики в ходе выдвижения своих позиций и их аргументации, обращаются к разным положительно - ценностным категориям, чаще всего, общечеловеческим. Последние, благодаря своей простоте, аксиоматичности и очевидности легко воспринимаемы через текст, и служат основой для последующих рассуждений критика, для постепенного наращивания у аудитории навыков критического анализа.

Ценности, декларируемые в отобранных для исследования материалах, относятся к различным аксиологическим категориям: от общечеловеческих до семейных. Среди них, судя по количественному анализу публикаций всех телекритиков, особенно важны в медиаобразовании аудитории следующие положительные ценности:

- ценность частной жизни;
- ценность жизни ребенка и защиты его от негативных ситуаций;
- ценность защиты жертвы обстоятельств;
- ценность правды и объективности в профессиональном творческом продукте журналистов;
- ценности чести, достоинства и деловой репутации, которая трудно зарабатывается и в один момент теряется;
- ценность профессионального долга против стремления заработать рейтинг любой ценой;
- ценность качества контента телепередачи, ее интеллектуальной составляющей.

Проведенный анализ позволил составить схему организации телекритического материала, отражающую ценностно-ориентированный подход к решению проблем современного телеэфира:

Рассматривая формы предлагаемых телевидением продуктов, телекритик, по ходу рассуждения интенсифицируя свою аналитику, обращается непосредственно к источнику проблемы, которая, как правило, основана на несоответствии существующего должному, представленному общечеловеческими ценностями.

Отход от общечеловеческих ценностей в процессе телепроизводства несет в себе неизбежное нарушение профессионально-этических принципов. На эти нарушения телекритики и обращают внимание читателя, который совсем недавно был зрителем. 151 из 190 проанализированных нами материалов содержали в себе в целом негативную оценку конкретных телевизионных продуктов. Проведенный анализ позволил нам выявить наиболее болевые точки современной практики телевидения.

Его главная проблема заключается в абсолютном господстве категории «рейтинг», которая способна оправдать любые профессиональные извращения. Эта проблема подпитывается сразу же из нескольких источников, к основным из которых, по мнению телекритиков, относятся человеческое неуважение к частной жизни других людей, отсутствие элементарного вербального фильтра, порождающее злоупотребление выражениями.

Четырехлетний мониторинг телекритических выступлений показывает, что на данном этапе своего развития практическая телекритика представляется нам недостаточно зрелой для выполнения своей регулятивной миссии. Существует целый ряд серьезных проблем, препятствующих сегодня оптимистичному разговору о перспективе медиакритики. Среди них - излишняя эмоциональность,

речевая агрессия, вербальная грубость по отношению к объекту критического освещения, которые неизбежно влекут нарушение самим телекритиком профессиональной этики.

В ходе исследования на разных этапах анализа количество нарушений телекритиков при рассмотрении проблем телеэфира превышало количество обозначаемых ими профессионально-этических замечаний. Однако итог оказался следующим: 151 материал содержал в себе негативную оценку деятельности сотрудников телекомпаний, 148 из них были опубликованы с нарушениями самими телекритиками профессионально-этических принципов, среди которых чаще всего фиксировались ущемление чести, достоинства критикуемых субъектов информационных отношений.

Контент-анализ материалов также позволил нам предложить возможные пути решения существующих в практике телекритики проблем:

- создание четкой системы критериев анализа телевизионных явлений, которые опирались бы на сформированную теорию, идеальное функциональное поле;
- выработка четких методов телекритического анализа, которые в свою очередь являются частью способа деятельности, представляющего собой копилку позитивного опыта, доступного для анализа, изучения и трансляции;
- развитие взаимодействия академической и массовой телекритик.

Отношения профессиональной этики и медиакритики характеризуются некоторой двойственностью. С одной стороны, именно принципы профессиональной этики, а точнее, пренебрежение ими сотрудниками телекомпаний, дает повод к телекритическому выступлению. С другой, как оказалось, вопрос соблюдения/несоблюдения этих принципов стоит и перед телекритиками, которые мало уступают в этом плане объектам своего недовольства. Что неизбежно приводит нас к риторическому вопросу: как можно что-то регулировать или выступать с подобной претензией, не разобравшись в себе, не достигнув в первую очередь профессионально-нравственной зрелости, не начав с себя?

Отечественное информационное пространство нуждается в дальнейшем развитии медиакритики, поскольку именно она своей нацеленностью на ошибки текущей практики средств массовой информации, способна предложить решения существующих проблем функционирования, в частности, телевидения.

Список литературы

- 1) Архив рубрики Телнеделя с Ириной Петровской // Новая газета. 2012-2013.
- 2) Саппак В.С. Телевидение и мы: четыре беседы. М.: Искусство, 1988. 168 с.
- 3) Чумиков А. Журналистика в опасности // Журналист. Февраль 2003. № 2. С. 10-12.

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕКЛАМНОГО БИЗНЕСА В СМИ (НА ПРИМЕРЕ ТЕЛЕВИДЕНИЯ)

Карусева Д.А.

Научный руководитель – профессор Морозова Г.В.

Невозможно представить современный мир без средств массовой информации и технологий, распространяющих СМИ. Индустрия СМИ и телекоммуникаций является неотъемлемой и значительной частью индустрии сервиса, которая в последние десятилетия XX в. стала важнейшей частью национальной экономики в наиболее развитых странах мира. Важнейшим положением, с которого начинается медиаэкономикс, является положение о том, что индустрия СМИ является нетрадиционной. СМИ производят свой продукт для того, чтобы он один действовал на двух рынках – товаров и услуг.

Первый рынок, на котором действуют СМИ, это рынок товаров. На нем в качестве товара выступает содержание, распространяемое в разных медиаформах. Содержание как товар предназначено для аудитории, которая и является потребителем СМИ.

Второй рынок, на котором конкурируют СМИ, – это рынок услуг. Вводя понятие рынка услуг, мы подходим к рассмотрению экономических основ взаимоотношения СМИ и рекламы.

В медиаэкономике преимущественное внимание уделяется рассмотрению механизмов взаимодействия масс-медиа и рекламы, возможностям СМИ плодотворно сотрудничать с рекламодателями и оставаться при этом эффективными предприятиями. Важно помнить, что реклама в дополнение к своей экономической роли в системах СМИ является частью медиасодержания.

Объект медиаисследования – организация рекламного бизнеса в СМИ.

Предмет медиаисследования – рынок телевизионной рекламы.

Наше исследование будет носить диагностический характер. Основная гипотеза медиаисследования – рынок телевизионной рекламы в целом продолжит расти и достаточно высокими темпами и телевидение остается самым привлекательным инструментом для проведения общенациональных рекламных кампаний.

Цель – подтвердить или опровергнуть данную гипотезу. Задачи – выявить основные параметры ситуации, определить условия, которые влияют на ситуацию, выявить тенденции развития ситуации.

Анализируется телерекламный рынок за 2011-2012 гг.

Для того чтобы определить условия, в которых функционирует рынок телевизионной рекламы, необходимо выявить экономические особенности телевидения.

Первая экономическая особенность ТВ: эффект масштаба производства заставляет телеканалы стремиться к постоянному увеличению, т.е. максимизации аудитории.

При увеличении масштабов производства в телевизионном секторе растут не переменные издержки, в данном случае на распространение телевизионного сигнала, а постоянные, то есть издержки на производство телепрограмм. Следовательно, объем аудитории телеканалов становится важным экономическим показателем их деятельности, при этом увеличение числа зрителей не обязательно ведет к дополнительным затратам на распространение сигнала. Это означает также, что стоимость трансляции телепрограмм дополнительным, новым зрителям во многих случаях близка к нулю.

Вторая экономическая особенность ТВ: стоимость доставки программ к зрителям с течением времени значительно сокращается.

Телевидение сегодня – важнейший игрок в индустрии свободного времени, и это заставляет телеканалы постоянно думать о расширении аудитории. Для зрителей телепрограммы, несомненно, имеют нематериальную ценность. Ценность телепрограммы определяется ее содержанием, значением и смыслом передаваемых сообщений. Эта особенность также подчеркивает общественный характер телевизионного производства.

Но зрителям нужны не просто какие-либо программы, им нужны интересные и нужные программы. Важнейшим условием, вытекающим из этого положения, становится необходимость постоянного обновления, новаторства в производстве программ. Телевизионная индустрия находится под постоянным давлением факторов извне, что стимулирует стремление к постоянному улучшению качества телепрограмм. В число этих факторов входит конкуренция с многочисленными «игроками» индустрии свободного времени – будь то другие телеканалы, другие СМИ или иные предприятия индустрии развлечений (массовые зрелища, спортивные клубы, магазины и т.п.).

Третья экономическая особенность ТВ: под давлением конкурентной среды телеканалы вынуждены постоянно стремиться к улучшению качества и инновационности продукта.

С точки зрения самих телеканалов создание программ – реальное производство, требующее значительных вложений. Средства телекомпаний могут быть направлены или в производство собственных программ, или на закупку программ из внешних источников. Само производство телепрограмм – весьма трудоемкий процесс, и участвовать в нем должны квалифицированные специалисты индустрии развлечений. Вместе с этим в телевизионном производстве всегда существовала необходимость осваивать новые технологии, которые позволяют улучшать качество продукта.

Четвертая экономическая особенность ТВ: создание телепрограмм – дорогостоящее, трудоемкое и технологически зависимое производство.

Очевидно, что в телеиндустрии наибольшие затраты приходятся на создание новых программ. В стремлении максимизировать доходы телеканалы усиленно ищут возможные пути сокращения стоимости телепрограмм. Это, с одной стороны, производство и приобретение более дешевых программ (с привлечением невысокооплачиваемых творческих и технических специалистов). К этой же категории относится приобретение телестанциями вторичных прав на показ популярных телепрограмм и сериалов. Ко второй категории сокращения затрат на производство относится широкое вторичное использование программ и новостных сюжетов, своеобразный телевизионный рециклинг.

Такие меры могут принести временное снижение финансовых затрат, однако невидимые экономические издержки часто оказываются весьма существенными. Медиаэкономисты называют эту ситуацию «порочной спиралью» снижения прибыльности в телеиндустрии. Схематично «порочную спираль» телеиндустрии можно описать так. В поисках путей оптимизации телеканалы сокращают свои программные бюджеты. Это неизбежно приводит к сокращению числа их зрителей и соответственно снижению доходов от рекламы, в результате чего сокращается их прибыль.

Телестанции не могут увеличивать вложения в производство и приобретение новых телепрограмм. В свою очередь это ведет к снижению затрат на производство и приобретение новых программ. Таким образом, начинается следующий, более низкий виток «порочной спирали», и все повторяется снова, но уже на более низком уровне.

Многие медиаэксперты считают, что телевизионная индустрия в возрастающей степени будет развиваться в соответствии с приведенной выше схемой, так как увеличение числа телеканалов и прогресс цифрового ТВ повлекут за собой резкое сокращение объемов аудитории. Это означает, что экономические основы телевизионной индустрии должны будут претерпеть существенную трансформацию, финансирование ТВ будет модифицировано, а существующий эффект масштаба производства видеоизменится. Зрители во все возрастающей степени сами будут оплачивать просмотр телепрограмм, и телекомпании перейдут на платные формы доставки программ.

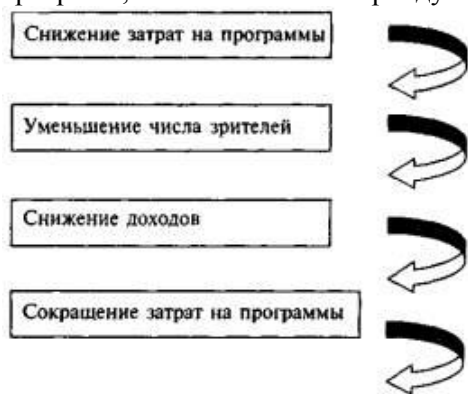


Рисунок 1. – «Порочный круг» снижения прибыльности в телеиндустрии.

Растущая по мере появления новых СМИ и новых медиасредств конкуренция на рынке рекламы приводит рекламодателей к необходимости внимательного изучения всех существующих возможностей по нескольким важнейшим направлениям:

- экономическая эффективность рекламы;
- степень доверия аудитории к СМИ;
- охват аудитории конкретными СМИ;
- характеристики аудитории СМИ.

Телевидение продолжает играть важнейшую роль в медийном ландшафте России, аккумулируя более 48 % всех рекламных бюджетов. В целом, позиции телевидения на рекламном рынке достаточно стабильны,

что объясняется многими факторами, главный из которых – особая привлекательность данного инструмента продвижения для транснациональных рекламодателей. Телевидение остается единственным носителем, с помощью которого можно провести общенациональную рекламную кампанию.

Состояние и динамику российского рекламного рынка в 2012 году во многом определяла мировая экономическая конъюнктура. А ситуация в мировой экономике была непростой, экономическое сообщество пребывало в постоянном напряжении, пытаясь избежать глобальных экономических потрясений. Это отразилось на тактических решениях рекламодателей по размещению рекламы, что было особенно заметно на российском рынке в течение первого полугодия 2012 года. Во второй половине года у рекламодателей появилась большая уверенность в экономической стабильности.

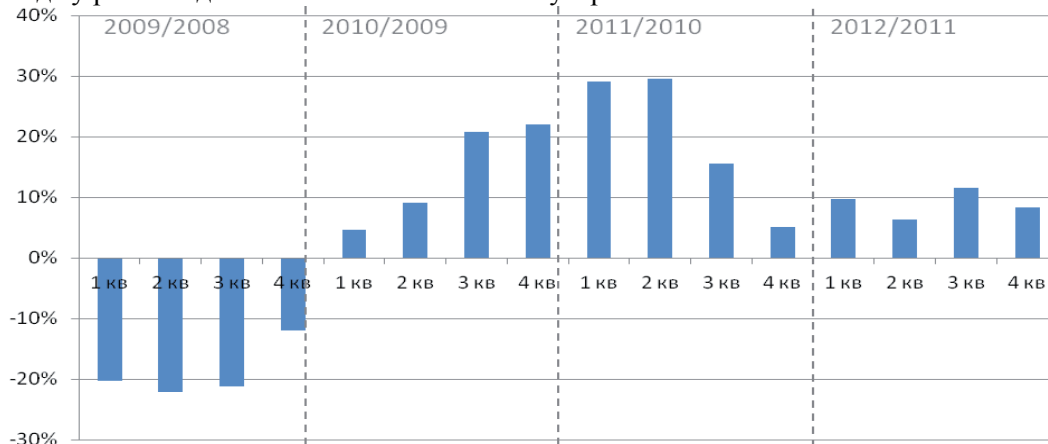


Рисунок 2. – Темпы прироста (к предыдущему году) рекламных бюджетов на эфирном телевидении с детализацией по кварталам, %.

Позитивной можно назвать тенденцию снижения суммарной доли бюджетов, приходящуюся на Топ-10 крупнейших рекламодателей. Она сократилась с 39,4 % в 2010 году до 34,8 % в 2012 году. При этом активизировались средние и небольшие (по телевизионным меркам) рекламодатели. В долгосрочной перспективе сокращение относительной доли крупнейших рекламодателей при абсолютном росте рекламного рынка свидетельствует о его диверсификации, что является, несомненно, позитивным трендом.

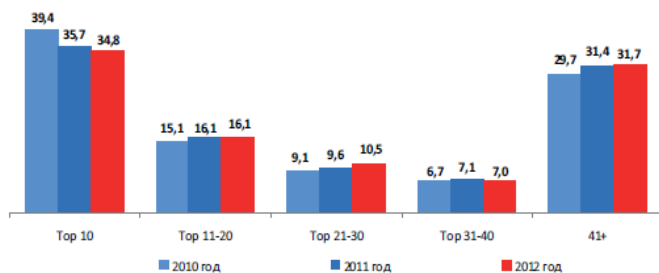


Рисунок 3. – Доли бюджетов групп рекламодателей при федеральном размещении телевизионной рекламы 2010–2012 гг., %.

В последние годы, рекламные доходы сетевых каналов (особенно специализированных) показывают более интенсивный рост, чем федеральных, в результате доля последних постепенно сокращается. Это происходит в первую очередь благодаря росту аудитории «малых» сетевых каналов и, соответственно, их рекламным возможностям. Есть основания предполагать, что в течение еще некоторого времени доля этих каналов будет расти, но темпы замедлятся.



Рисунок 5. – Распределение долей телеканалов, %.

Тематические каналы сохраняют статус одного из наиболее динамично развивающихся сегментов российского рекламного рынка, уступая по этому показателю только Интернету. Реклама на неэфирных каналах имеет достаточно скромную долю (хотя и постоянно растущую), как в денежном объеме всего рекламного рынка (около 1 %), так и в рекламных бюджетах телевидения (около 2 %). Сегмент по-прежнему достаточно часто маркируют как «новое медиа», наряду с Indoor-рекламой и рекламой в кинотеатрах. Хотя правильно было бы сказать, что относительно новым данное медиа является именно в качестве рекламной площадки.

В ближайшие год-два на динамику рекламных доходов телевидения значительное влияние могут оказать в первую очередь внешние факторы: изменение экономической конъюнктуры, связанное с глобальными проблемами мировой экономики, а также политическими рисками внутри страны в части установления или лимитирования «правил игры» субъектов на рынке рекламы. К внутренним факторам, способным внести коррективы в позиции телевидения как рекламоносителя, следует отнести перераспределение аудитории в сторону новых медиасегментов, а также рост их привлекательности как средств распространения рекламы. Наиболее сильный конкурент телевидения в ближайшей перспективе – Интернет.

При сохранении экономической стабильности и нынешних темпов роста (25-30 % в год) доля кабельно-спутникового телевидения в телерекламных бюджетах к 2015 году может вырасти до 3 % и составить около 6 млрд руб. Если говорить о рынке телевизионной рекламы в целом, он продолжит расти и достаточно высокими темпами. По прогнозам экспертов, в 2013 году телевизионные рекламные бюджеты подрастут на 10 %. Телевидение остается самым массовым по охвату медиа и самым популярным видом досуга. Оно остается и самым привлекательным инструментом для проведения общенациональных рекламных кампаний. Таким образом, основной вывод нашего медиаисследования – это подтверждение гипотезы.

Продолжается тенденция перераспределения рекламных доходов между федеральными («Первый канал», «Россия-1», «НТВ»), основными сетевыми (СТС, ТНТ, РЕН ТВ) и специализированными сетевыми (Домашний, Перец, «Пятый канал», ТВ3, «Канал Ю», MTV, «ТВ Центр», Disney, «Россия-22, «2×2», «Звезда») телеканалами.

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕЛЕВИДЕНИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Карусева Д.А.

Научный руководитель – профессор Дорожук Е.С.

Важнейшим положением, с которого начинается медиаэкономикс, является положение о том, что индустрия СМИ является нетрадиционной. СМИ производят свой продукт для того, чтобы он один действовал на двух рынках – товаров и услуг. Вводя понятие рынка услуг, мы подходим к рассмотрению экономических основ взаимоотношения СМИ и рекламы.

Компания KVG Research опубликовала результаты исследования рынка рекламы на российском телевидении. В 2012-м отечественные телеканалы заработали на рекламе 142,3 млрд рублей - что на 9 % больше, чем в 2011 году. В целом, телевидение остается доминирующим сегментом рекламного рынка: на его долю приходится 48 % общих затрат.

Однако данная статья посвящена не традиционным и всесторонне изученным видам рекламы. Сегодня мы будем говорить о Продакт Плейсмент.

Технология продакт плейсмент (англ. – Product Placement, дословный перевод – размещение продукции, более точный – интеграция продукта в соответствующий контент) уже давно известна и активно используется в западных странах. В России продакт плейсмент в качестве рекламной технологии применяется с 90-х гг. XX в., однако изначально можно было фиксировать лишь единичные случаи его применения. О начале же систематического использования продакт плейсмент в России можно говорить лишь применительно к 2000-м гг. В настоящее время продакт плейсмент чрезвычайно распространен на российском телевидении.

Ключевым фактором актуальности в изучении технологии продакт плейсмент на российском телевизионном рынке является то, что на сегодняшний день данный маркетинговый инструмент в Российской Федерации никак не регулируется рекламным законодательством и, соответственно, официально не рассматривается в качестве рекламы, являясь при этом востребованным способом продвижения товаров и услуг.

Основополагающей в изучении продакт плейсмент в качестве рекламной технологии является, по нашему мнению, концепция маркетинга Ф. Котлера, которая представляет собой теоретический базис для дальнейшего изучения различных маркетинговых инструментов, в том числе и продакт плейсмент. Автор монографии «Основы маркетинга» описывает продакт плейсмент, как технологию размещения товара, которая применяется продюсерами в кинофильмах для продвижения продуктов и услуг [Котлер Ф., 1999, с.738]. Таким образом, очевидно, что Ф. Котлер выделяет изучаемое в данной работе явление в качестве маркетинговой технологии.

Однако первой изданной научной работой, посвящённой технологии продакт плейсмент, считается монография 1995 г. С. Туркотта «Jimmy a Bad!» («Кружку Bud, пожалуйста! Индустрия продакт плейсмент в художественном кино») [Samuel Turcotte, 1995]. В данной монографии обобщены результаты интервью с профессионалами в области продакт плейсмент того времени. Основное внимание в работе уделено описанию деятельности участников процесса размещения товара с рекламными целями в кино, а также рассмотрены преимущества использования внедрений посредством изучаемого нами инструмента, как со стороны кинокомпаний, так и со стороны рекламодателей. Профессиональный перевод данной монографии на русский язык отсутствует.

Наиболее значимой, по нашему мнению, в контексте изучения заявленного выше рекламного способа продвижения товаров и услуг, а также единственной изданной на русском языке монографией является работа американского исследователя Мэри-Лу Галисиан «Продакт плейсмент в средствах массовой информации» [Галисиан М., 2004, с. 21].

Объектом нашего исследования является продакт плейсмент, как технология рекламной коммуникации.

Предмет исследования - практика применения технологии продакт плейсмент на современном российском телевидении.

Цель исследования:

Осуществить комплексный анализ практики применения продакт плейсмент в России в рамках телевизионного контента, с выявлением основных принципов функционирования данного рекламного инструмента, а также особенностей его использования в условиях отсутствия законодательного регулирования данного рекламного инструмента в нашей стране.

Гипотеза. Продакт плейсмент является востребованным маркетинговым инструментом на современном рынке рекламы в России, однако, в условиях отсутствия упоминания данного

рекламного инструмента в законодательстве РФ, его применение не регулируется правовыми нормами и, соответственно, носит нелегитимный характер. Это определяет ряд особенностей, присущих практике применения продакт плейсмент в качестве инструмента телевизионной рекламы в России; существенно замедляет развитие этой рекламной технологии в целом; делает механизм применения продакт плейсмент непрозрачным для исследователей.

На территории РФ индустрия современной рекламы на телевидении, к которой относится и изучаемый в данной работе инструмент продакт плейсмент, имеет сравнительно короткую по сравнению с Западными странами историю. Очевидно, что подобная ситуация напрямую связана с тем фактом, что в России рынок телевизионной коммерческой рекламы появился лишь с распадом СССР в 1991 г., в то время как в США и в европейских странах он существовал ещё в середине XX-го века, а сам продакт плейсмент появился и начал своё развитие в рамках становления индустрии кинематографа в начале XX-го века.

В силу отмеченных выше особенностей новейшей истории России, применение рекламных технологий в нашей стране, как и рекламная индустрия в целом, базируются на западном опыте и зачастую носят заимствующий характер. Это относится и к продакт плейсмент как к одному из рекламных приёмов. В силу этого, мы вынуждены вначале подробно остановиться на основных исторических этапах применения данного метода на Западе, и лишь затем перейти к российскому опыту.

Результаты проведенного исторического экскурса позволили сделать следующие выводы. Начиная со второй половины 2000-х гг., как отмечают специалисты, в России появилась некая (находящая всё-таки в «зачаточном» состоянии) индустрия продакт плейсмент, начали формироваться определённые «правила игры», появились единообразные расценки на внедрения. Тем не менее, на сегодняшний день процессы формирования рынка продакт плейсмент находятся по-прежнему в стадии становления и структурирования.

Мы предлагаем выделить три периода в истории продакт плейсмент в России: первый – идеологический продакт плейсмент, характерный для эпохи существования СССР; второй – продакт плейсмент в России в 90-х гг., представлявший собой бессистемные попытки применения технологии внедрений в теле- и киноконтент; третий – становление и формирование рынка продакт плейсмент на российском рекламном рынке (внедрения начинают носить многократный и более осмысленный с точки зрения решения маркетинговых задач характер), присущие середине – концу 2000-х годов.

В 2011 году был проведен телефонный опрос представителей рекламных агентств с целью выявления тех из них, которые занимаются размещением продакт плейсмент в российском телевизионном контенте среди членов Ассоциации коммуникационных агентств России (по материалам справочника АКАР-2010), в ходе которого было опрошено 152 участника данного реестра и было выявлено, что понятие продакт плейсмент на практике подменяется понятием «скрытая реклама» практически так же часто, как и понятием «спонсорство». В результате исследования было установлено, что: из 152 агентств, принявших участие в опросе, лишь 65 рекламных агентств сообщили, что они оказывают услуги по размещению продакт плейсмент в телевизионных программах и сериалах; 70 ответили, что данный вид услуги ими не предоставляется, и 17 участников не дали какого-либо определенного ответа на вопрос, возможно ли при их содействии внедрить рекламу некоего товара в телевизионный контент посредством продакт плейсмент.

На основании этих данных был сделан вывод о том, что в среде специалистов именно из российских рекламных агентств наблюдается систематическая подмена понятия продакт плейсмент именно такими терминами, как «спонсорство» и «скрытая реклама».

Product Placement (Продакт Плейсмент - далее ПП) - термин, обозначающий размещение определённой торговой марки или самого продукта в кино, телефильме, сериале, телевизионной программе, книгах, компьютерных играх и других медиа-платформах с целью получения прибыли. Это достаточно большой набор технологий и методов по продвижению на рынок бренда, услуги или фирмы, которые обычно сопровождают прямую рекламу и направлены на достижение наилучших маркетинговых результатов. При этом используются каналы коммуникаций, не являющиеся сферой деятельности рекламных агентств. Как это часто бывает, средства ПП имеет более творческую и действенную подоплёку, чем привычная прямая реклама.

Если прямая реклама направлена, главным образом, на увеличение объёма продаж, то цель ПП - добиться улучшения позиций имиджа бренда и отношения к нему потенциальных потребителей в целевой аудитории.

По статистике, как в России, так и во всем мире, наибольшей популярностью у рекламодателей пользуется размещение товаров в телевизионных программах и фильмах, герои которых используют в кадре тот или иной продукт. Однако с недавнего времени заметное проявление получил и в книгах, статьях, играх, графических материалах и самое главное в Интернете.

Любопытной особенностью ПП является его автораспространение - так как носителями ПП являются популярные фильмы, передачи, игры и т.п. с большим охватом аудитории (иначе ПП не имеет смысла). Даже малозаметная или, наоборот, слишком явная «скрытая реклама» оказывается обнаружена и как следует массируется различными тематическими ресурсами, усиливая рекламный эффект. Даже в случае агрессивного ПП (например, множество эпизодов в фильмах и сериалах 2010-2012 годах) негатив зрителей оказывается направлен в основном на создателей носителя, а не на рекламируемые товары и бренды. Частным случаем ПП можно назвать вирусный маркетинг, реализуемый с помощью видеороликов.

Цели Продакт-Плейсмента:

1. Повышение узнаваемости бренда, формирование ощущения его глобальности. Ведь если воображаемые, идеальные персонажи из будущего, роли которых исполняют великие актеры, ходят по реальным заведениям, где стоят реальные автоматы с Пепси, пусть даже в нашем времени, образ бренда связывается в сознании зрителя со всем сюжетом. И даже в случае конца света будет озарять путь жаждущим.

2. Продвижение новой модели/услуги, стимулирование спроса. Учитывая, что вся человеческая история - это путь следования каждого человека тем или иным формам поведения, существующим в социуме, ПП - это прямая инсталляция процесса интериоризации (усвоения до возможности назвать своим) нового продукта, как общественного тренда. Ведь намного проще сделать выбор, ориентируясь на то, как его сделал любимый актер или даже политик, чем самому ковыряться в хитросплетениях интернет-магазинов и их консультантов.

3. Форматы носителей ПП:

- фильмы, видео-ролики, клипы, телепередачи - классические носители ПП, имеют огромные охваты и сильный эффект. В качестве исторического примера упоминается мультфильм про моряка Полая с его шпинатом (рост потребления консервированного шпината на территории США вырос на 30 %, фирма «Spinach Can»). Сейчас, пожалуй, абсолютно любое кино содержит ПП, ролики, клипы, передачи - в меньшей степени, но тоже систематически;

- книги, статьи - самый древний носитель ПП;

- иллюстрации, картины - например, комиксы Симпсоны;

- выпуски новостей - логотипы, бренды в кадре;

- игры и приложения - с точки зрения рекламы в интернете - основная область применения ПП.

Самые яркие примеры - игры, посвященные авто-мото-спорту, где игроку доступны «настоящие» транспортные средства конкретных марок и моделей. Также заслуживают упоминания прочие спортивные игры, где, как в жизни, стадионы обвешаны билбордами спонсоров, но в игре это воспринимается не столько как реклама, а как дань реализму.

Преимущества продакт плейсмент как рекламной технологии:

- большой и пролонгированный охват (в случае высокой популярности контента);

- возможность предоставить рекламодателям лояльную аудиторию;

- ассоциирование продукта со звёздами кино и телевидения, возможность осуществления максимально органичной интеграции, отсутствие ассоциирования с прямой рекламой;

- гарантия отсутствия конкурентного размещения, отсутствие производственных расходов;

- возможность осуществлять продвижение бренда совместно с носителем рекламной информации,

- неограниченный круг потенциальных заказчиков;

- нестандартный подход к решению маркетинговых задач;

- возможность появления рекламного послания вне блока;

- возможность зарабатывания ещё на стадии производства контента.

Среди недостатков продакт плейсмент в качестве рекламной технологии мы выделили следующие аспекты:

- отсутствие правового регулирования данного инструмента в РФ;

- длительные сроки реализации проекта;

- риск, связанный с невыходом проекта в эфир;

- отрицательный эффект от многократных интеграций.

Согласно классификации П. А. Киселёвой на сегодняшний день в общепринятой практике выделяется четыре типа продакт плейсмент, а именно, - визуальный, разговорный, демонстрация «через использование», а также «специальная сцена» [Product placement по-русски, 2008].

Популярность данного маркетингового инструмента в рамках российского рекламного рынка, несомненно, растёт и будет возрастать в дальнейшем. Этот процесс во многом происходит за счёт того, что о технологии продакт плейсмент постепенно станет осведомлён всё более широкий круг рекламодателей. Также эксперты отмечают, что росту популярности продакт плейсмент в будущем значительно поспособствует тот факт, что отечественные специалисты научатся техникам органичного (соответственно, максимально эффективного) внедрения, которые широко распространены на сегодняшний день на Западе. Соответственно, продакт плейсмент станет впоследствии всё более востребованным маркетинговым инструментом в России.

Список литературы

- 1) Галисиан М.Л. Продакт плейсмент в средствах массовой информации. М.: Эт Сетера Пабблишинг, 2004. 340 с.
- 2) Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль. СПб.: Питер, 1999. 896 с.
- 3) Киселева П.А. Product placement по-русски. М.: Вершина, 2008. 152 с.
- 4) Samuel Turcotte Gimme A Bud! The Feature Film Product placement Industry. The University of Texas at Austin, 1995.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ВОЙНА МЕЖДУ РОССИЕЙ И СТРАНАМИ ЗАПАДА

Кофман С.С.

Научный руководитель – доцент Лантев В.В.

Весь наш мир состоит из информации. Она является основным ресурсом жизнедеятельности человека. Ведь прежде чем совершить какой либо поступок, мы получаем ту или иную информации, на основе которой и строится характер нашего поступка. С развитием средств коммуникации, которые ускорили передачу информации и позволили ее хранить на виртуальных носителях, появились инструменты, позволившие использовать информацию против самих же пользователей.

Сейчас человек находящийся в информационном пространстве, практически каждую минуту подвергается информационным атакам, даже не догадываясь об этом. Цели атак могут быть разными, и мы никак не можем им противостоять. Вне зависимости от того, будет ли эта обыкновенная реклама или попытка «промывания мозгов», среднестатистический человек все равно не сможет противостоять им.

В данной работе, мы хотели бы подробнее изучить акции протеста в Украине и последующие за ними противоборства между Россией и Западом в информационном пространстве.

Цель работы - определение вовлеченности России в «информационные войны».

Отталкиваясь от цели, мы поставили следующие задачи:

1. изучить историю появления и развития понятия «информационная война»;
2. изучить влияние «информационных войн» на масс-медиа;
3. проанализировать то, как освещались события в Украине российскими и западными СМИ и какие результаты были достигнуты каждой из сторон.

Информационная война – негативное действие на систему государственного управления противника с целью парализации информационной инфраструктуры противника. Основной целью информационной войны является получения превосходства над противником в плане информации и одновременная защита своей информационной базы.

Отличительные особенности информационной войны [1]:

1. Допустимы некоторые действия по защите сознания граждан от иной точки зрения. Человек, имеющий определенный взгляд на тот или иной факт, полученный в ходе государственной пропаганды, по-иному отнесется к контраргументу на него, со стороны противника.

2. Население обрабатывается частями. К примеру, сначала влияние идет на недовольную, а потом и на индифферентную часть населения и т.д.

3. Не исключена возможность повторного захвата сознания населения.

4. Сознание субъекта государства неспособно адекватно реагировать на информационную операцию. Дело в том, что в ходе информационной войны человеческому глазу неподвластно заметить какие либо изменения и существования ее как таковой.

5. Расстояние между противоборствующими сторонами не имеет никакой роли.

На данный момент средства массовой информации все больше влияет как на развитие, так и на решение военных действий. Современные войны – это, в первую очередь, вооруженные политические демонстрации. Нет такой необходимости в демонстрации военного потенциала, как в непосредственном использовании информационного оружия.

Журналисты стали непосредственными участниками практически каждого военного действия, и в зависимости от того, на чьей стороне средства массовой информации, зависит ее исход. Ученые, специализирующиеся в области изучения влияния информации на ход военных конфликтов, отмечают: [2] «Политические, идеологические и геополитические взгляды создаются у подавляющего большинства на основе влияния СМИ».

Как и в любом вооруженном конфликте, в информационной войне есть ряд определенных тактик [3]:

- «Утечка информации». Это диверсионная атака по тылам. В некоторых СМИ появляется информация негативного характера по отношению к оппоненту. Затем она разносится с помощью серьезных изданий и при необходимости поддерживается листовками и плакатами. Противодействовать такой атаке достаточно сложно, поскольку закрытая информация базируется на реальных, но непубличных фактах. Многие политики и компании «прячут скелеты в шкафу» в надежде, что никто об этом не узнает. Их же оппоненты радостно эти «скелеты» извлекают и выставляют всеобщее обозрение.

- «Лихая кавалерийская атака». Она проводится в несколько этапов, когда в информационном пространстве массово появляются материалы с «нужной» информацией об оппоненте. Используется новости на телевидение и в интернет-изданиях. Пока атакуемая сторона начнет разворачиваться и опровергать факты - атакующие исчезают.

- «Наступление по всему фронту». Классическая схема: в зарубежных СМИ появляются две-три публикации негативного характера. Затем они повсеместно транслируются с усилением акцента на негатив и разворачиваются в массированную кампанию. Используется весь арсенал информационного оружия вплоть до пикетов и манифестаций.

- «Окружение противника». Готовятся минные поля, задача которых - сковать передвижение противника и подготовить почву для атаки. Для этого на второсортных информационных ресурсах подчас размещается откровенная ложь. Затем готовятся два фланговых удара, когда по двум, на первый взгляд, независимым причинам начинается масштабная атака. Фланговые удары смыкаются, и становится понятно, что речь шла об одном и том же предприятии и одной и той же проблеме. А объект уже прочно сидит в информационном капкане без шанса вырваться наружу. Применяется в политике на региональном уровне. Эффективное противодействие - своевременное обнаружение и обезвреживание информационных «минных полей».

- «Поднятие полем». После украинского «майдана» многие обратили внимание на массовые акции и манифестации, призванные наглядно продемонстрировать народное несогласие. Поэтому не удивительно, что «поднятие полем» является на сегодня наиболее популярным приемом. При «поднятии полем» кризис инициируется на уровне «поля» - трудового коллектива, жителей города или района. Это становится информационным поводом для создания видимости кризиса и используется как платформа для разворачивания атакующей медиа-кампании. Противодействие - нейтрализация заказного характера «народного гнева» и переход в контратаку по основным спорным позициям.

Анализ результатов, достигнутых Россией, странами Запада и Украины в ходе информационной войны. Информационная война может протекать и без военного конфликта и в этом мы убедились после анализа протестных движений в Украине. События были отражены в различных СМИ неоднозначно, что заставляет изучать большее количество новостных источников для воссоздания приближенной к правде картине событий. Западные страны, совместно с Украиной массированными репортажами и статьями в различных СМИ создавали образ того, что Янукович не более чем «марионетка в руках Путина» [4], а новое правительство является гарантом демократических свобод и благ. Противоположного мнения придерживается российская сторона, указывая на то, «украинские власти – страшные фашисты» [5].

Приятно осознавать, что наше правительство научилось частично противостоять информационному воздействию, о чем можно судить по запредельно высокому рейтингу

действующего президента. Однако хорошо ли это? Тот патриотизм, вызванный присоединением Крыма – надолго ли его хватит? Сколько граждане России не будут думать об ухудшениях социальных условий жизни и грядущем экономическом кризисе? Сейчас многое зависит от того, как будет взаимодействовать правящая власть с органами СМИ. С одной стороны, это поможет сократить количество нежелательных источников западной пропаганды в Интернете, а с другой, может окончательно лишить нас либерально настроенной оппозиции и объективной оценки действий органов и представителей власти. В любом случае, российское правительство может гордиться проделанной работой, несмотря на бесполезно проведенную Олимпиаду, целью которой, в первую очередь, должна была быть создание положительного образа о России в глазах Запада и всего мира. К сожалению, Россия, по их мнению, «все еще живет в 19 веке», а лауреата премии «Человек года по версии журнала The Times» [6] Владимира Владимировича Путина приравнивали к диктатору.

Внутри страны победа, как было сказано выше, налицо. А как обстоят дела на Западе? На наш взгляд, увеличение каналов распространения российского видения по тем или иным вопросам, может поспособствовать к искоренению неблагоприятных стереотипов о нашей стране и ее жителях. Этот тот случай, где количество все-таки пересиливает качество, т.к. инфошум намного эффективнее даже самых качественных репортажей. Сейчас из наиболее заметных в США источников объективных новостей о России является канал «Russia Today», который Госсекретарь США Джон Керри назвал телеканал «рупором пропаганды». Это говорит о том, что данный канал, к сожалению, больше не будет вызывать доверия у иностранных телезрителей.

Подводя итог, мы хотели бы заметить, что российское правительство и соответствующие органы переняли опыт западных соперников и теперь способны не только противостоять информационному воздействию, но и воздействовать в ответ.

Список литературы

- 1) Брусницин Н.А. Информационная война и безопасность. М.: Вита-Пресс, 2001. 218 с.
- 2) Интернет-ресурс: Янукович сделал шаг вперед, но как же он неповоротлив!. <http://istina.com.ua/news/obzor-zapadnyh-smi-yanukovich-sdelal-shag-vpered-no-kak-zhe-nerovotliv/> (Дата обращения: 22.04.2014).
- 3) Интернет-ресурс: Майдан в российских СМИ. <http://maxpark.com/community/ukraine/content/2645531/> (Дата обращения: 22.04.2014).
- 4) Интернет-ресурс: Человек года Владимир Путин по версии Times. <http://inosmi.ru/russia/20131231/216170673/> (Дата обращения 22.04.2014).
- 5) Костин Н.А. Общие основы теории информационной борьбы // Военная мысль. 1997. № 3. 15-34 с.
- 6) Манойло А.В., Петренко А.И., Фролов Д.Б. Государственная информационная политика в условиях информационно-психологической войны. М. Телеком. 2003. 541 с.

ТЕЛЕВИЗИОННАЯ СПЕЦИФИКА ЖУРНАЛИСТСКОГО РАССЛЕДОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПЕРВОГО КАНАЛА И НТВ)

Мадярова Е.С.

Научный руководитель – старший преподаватель Наговицина Т.А.

Для большинства из нас основными средствами получения информации являются телевидение и интернет, поэтому показ передач в жанре журналистского расследования вызывает особый интерес. Несмотря на многообразие подобных передач, только некоторые из них можно считать журналистскими расследованиями.

Журналистское расследование – это «исследование закрытой или тщательно скрываемой темы, в процессе работы над которой приходится преодолевать нежелание определенных структур предоставить интересующую вас информацию» [Константинов, с. 127].

Исходя из данного определения можно с уверенностью сказать, что к жанру расследования относятся такие программы как «Человек и закон» на Первом канале и «Профессия - репортер» на НТВ.

Программа «Человек и закон» начала выходить в эфир в марте 1970 года. В 1970-1980-ые годы программа существовала в формате тележурнала. Основными темами программы являлись актуальные события в экономической, политической и социальной жизни страны. Выпуски программы в основном освещали деятельность правоохранительных органов и всевозможные разоблачения в формате журналистского расследования. Первым ведущим программы был Анатолий

Безуглов. За основу выбирались актуальные темы, коррупционные расследования, борьба с преступностью, криминальные разборки. За 44-летие непрерывного существования, программа не перестает быть востребованной и рейтинговой.

На протяжении 18 лет ведущий программы Алексей Пиманов проводит свое собственное расследование. Он приглашает на передачу компетентных специалистов, среди которых журналисты, представители внутренних органов, юристы. Они разбирают проблему, представляют свое видение сложившейся ситуации и приводят конкретные факты в пользу своей аргументации. Цель журналистского телевизионного расследования заключается в выявлении причины негативного действия, приведшего к конкретному результату.

Приведем примеры тем последних выпусков передачи «Человек и закон».

Эфир от 28 марта 2014 года.

– В одном из сюжетов рассказывается о нечеловеческих зверствах Бандеры во время Великой Отечественной войны. Далее следуют кадры как его последователи, бандеровцы 9 мая 2013 года срывали георгиевские ленты с ветеранов.

- История невинно осужденного автоинструктора взбудоражила город Жуковский. В 2011 году местную жительницу насмерть избили, поначалу подозрения пали на мужа убитой, но следственные органы обратили внимание, на инструктора автошколы, который учил убитую водить автомобиль. В тот злополучный день он несколько раз ей звонил. На данный момент выяснилось, что явку с повинной он писал под диктовку. Пожилого инструктора осудили на 6 лет. В деле обнаружилось множество нестыковок и противоречий.

- Красноярский «авторитет» Паша Цветомузыка, задержан в Москве за грехи прошлого.

- В Твери квартирный вопрос и наследство рассорили кровных родственников.

- Страшное ДТП с участием Екатерины Шавриной, в котором погибла ее родная сестра. Так и не ясно произошел несчастный случай или роковое стечение обстоятельств.

Эфир от 4 апреля 2014 года.

- В деревне Мамоновке Воронежской области Александр Телесов оборонялся от грабителей, который ворвались к нему в дом, когда он был с тремя несовершеннолетними детьми. Телесов грабителей избил, и его собираются судить, за превышение пределов допустимой самообороны.

- 26 марта состоялся Совет Федерации РФ, на котором было зачитано письмо профсоюза Театра на Таганке. В письме артисты резко высказывались о политике театра, утверждали, что в театре, спектакли пропагандируют насилие, педофилию, гомосексуализм. Директор театра Владимир Флейшер уверяет, что это дело рук тех, кого оторвали от «кормушки» театра.

- В Челябинске обвиняют некоего Константина Филимонова в организации финансовой пирамиды. Он обманул людей на полтора миллиарда рублей. Граждане ему верили, ссылаясь на то, что он выглядел солидно, был владельцем двух ресторанов, режиссером, обещая вкладчикам «золотые горы».

Программа «Профессия-репортер» выходит на телеканале НТВ с октября 1998 года. Авторские программы журналистов НТВ еженедельны и посвящены нашумевшим, сенсационным журналистским расследованиям. В каждом выпуске есть своя проблематика и актуальность. Каждый из корреспондентов преподносит телезрителям свое уникальное видение той или иной проблемы, явления.

Программа очень динамична и заинтересовывает своими сенсационными материалами. Темп программе придает, именно то, что она выходит без постоянного пула авторов, каждый из корреспондентов канала НТВ может стать автором репортажа, а значит, высказать свою собственную точку зрения на то или иное событие.

Рассмотрим тематику программы «Профессия-репортер».

Эфир от 22 марта 2014 года. «Агент тайного ордена. Теневая жизнь Арсения Яценюка». В программе рассказывается о том, что на самом деле самопровозглашенный премьер Украины не контролирует ситуацию в стране, что он подчиняется идеологии саентологической церкви, которая, в свою очередь, призывала стрелять по русским, и эти слова премьер Украины озвучивал со сцены. Говорится, также и о том, что роскошный особняк в 300 квадратных метров, несколько квартир в центре Киева и дорогой внедорожник достался ему не без помощи западных покровителей.

Эфир от 29 марта 2014 года. «Принцесса у парашюта». Юлия Тимошенко хочет развязать войну с Россией. Ее возвращение, после незаконного освобождения, не стало триумфальным. Кроме того, даме с косой (сейчас имидж изменен) предъявлены обвинения в убийстве депутата Евгения Щербаль. В программе назван американский покровитель оранжевой принцессы - Джордж Сорос.

Сравнивая программы «Человек и закон» и «Профессия-репортер», можно выделить схожие черты этих программ, а также их различия.

«Человек и закон» - первая передача в жанре журналистского расследования выходит в эфир уже 44 года, передача существует с неизменным ведущим в течение 18 лет. В передаче рассматривается 5 острых тем, более расширенная компоновка тем, ведущий программы Алексей Пиманов, после каждого сюжета, высказывает свое ненавязчивое мнение. Иногда оно не совпадает с мнением экспертов. В программе «Человек и закон», используется метод «смены профессии», т.е. журналист, который готовит сюжет, на время может стать таксистом, продавцом, выступить в роли нуждающегося или больного.

«Профессия-репортер», более молодая передача, с первого эфира придерживается динамичного развития сюжета. Программа выходит без ведущего. В программе разбирается только одна актуальная тема, композиция более строгая. Программа ведется в жанре событийного репортажа, т.к. освещает главную информацию о новом событии. К различиям также можно отнести и подачу материала. Алексей Пиманов в своей передаче постепенно вводит зрителей в курс дела, а на НТВ наоборот - всю основную информацию выдают уже с первых минут. В программе «Профессия-репортер» журналисты часто работают в горячих точках, в связи с этим они становятся репортерами и операторами в одном лице (универсальные журналисты).

К сходству можно отнести, и то, что каждая из программ, воздействует на эмоции зрителей, вовлекая тем самым их в процесс расследования. Все выпуски можно посмотреть на официальных сайтах передач, оставить свои комментарии. При подготовке сюжетов, в ходе расследований используются скрытые камеры, методы наблюдения, интервью. В передачах всегда можно услышать мнение экспертов, также приводятся исторические факты, которые сопоставляются с современными материалами. Сходством можно считать и целевую аудиторию передач, это мужчины и женщины от 20 до 60 лет.

Можно с уверенностью говорить о том, что информация, которую получают телезрители из программ «Человек и закон» и «Профессия - репортер» всегда актуальна, интересна и преподносится в доступной форме.

Список литературы

1) Константинов А. Журналистское расследование. История метода и современная практика. Агентство журналистских расследований (АЖУР). М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2003. С. 127.

ОБРАЗ И ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО КИНО ВО ФРАНЦИИ В УСЛОВИЯХ ПОСТСОВЕТСКОГО СОЦИОКИНЕМАТОГРАФИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Малаева В.В.

Научный руководитель – доцент Егорова Л.Г.

С распадом СССР трансформировался коренным образом не только тип общества, но и его социальные институты. Механизмы, приводящие в действие звенья социальной структуры, либо качественно трансформировались, либо исчезли полностью. В том числе исчез советский кинематограф с его налаженной и функционирующей системой воспроизводства фильмов. В 1990-х годах кинематограф в России пришлось создавать заново, практически с нуля.

Несмотря на долгую и плодотворную историю развития отечественного кино, сегодня в обыденном сознании прочно укоренился теоретический конструкт «российское кино в упадке». Несмотря на работы отдельных профессиональных и талантливых режиссеров, мощную традицию актерской школы, кино современной России в некотором роде пребывает в состоянии аномии. Пока что в стране отсутствует цельная система развития отечественного кино, а также последовательная государственная политика в сфере его продвижения за рубежом, в частности, во Франции. Образ отечественного кинематографа, который складывается в крупнейшей стране Европы и хозяйке престижных международных кинофестивалей, влияет на имидж и образ России в целом. Необходимость формирования позитивного образа страны во многом обусловлена и нестабильной в актуальное время международной политической ситуацией, в которой России отведена не последняя роль.

Сегодня проявляется контраст между транслируемыми социальными ценностями, социальным духом советского кино и современного российского кинематографа [Жабский, 2012, с. 38].

Складывающаяся капиталистическая система отношений и иной способ организации экономической жизни изменили отечественное кинопроизводство. Данный факт частично объясняет разрыв между коллективизмом советского кино и индивидуалистическими личностными образцами в современном кино. Для советских фильмов были характерны близость к зрителю и доступность для понимания, возможные за счет художественного решения фильмов. Художественность, в свою очередь, должна была пройти замысловатые отсеивающие лабиринты государственных киноструктур, чтобы считаться таковой. Благодаря столь жесткому процессу контроля, а иногда и вопреки этому процессу, массовое кино обладало высокой смысловой составляющей и художественной ценностью.

Как отмечала отечественный киновед Нея Зоркая, статус советского кино за рубежом всегда был неоднозначным, поскольку вопросы экспорта советского киноискусства решались вне стратегии стандартной для капиталистических стран купли-продажи [2]. Французская цензура разрешала отечественные фильмы в той мере, в какой это было прибыльно для французских кинокоммерсантов. Сдерживая проникновение советских фильмов на внешний рынок, международное кинообщество тем не менее невероятно высоко оценивало советский кинематограф. В начале 1990-х годов производилось много российско-французской кинопродукции и каждый третий фильм считался российско-французским [3]. Сегодня российское кино слабо репрезентировано на французских экранах. В среднем во французский прокат поступает около четырех российских кинолент в год, в то время как в современной России снимается примерно 60-70 фильмов ежегодно. При таком соотношении формирование какого бы то ни было образа российского кино за рубежом, как и образа страны в целом, затруднительно. Сегодня французская киноаудитория имеет возможность познакомиться в лучшем случае с пятью российскими фильмами в год, которые сняты либо уже «звездными» во Франции отечественными режиссерами (А. Сокуров), либо режиссерами с репутацией победителей международных кинофестивалей (А. Герман, А. Учитель, А. Звягинцев, Е. Кончаловский) [4]. В этой связи российская прокатная политика за рубежом и во Франции в частности еще во многом остается спонтанной и интуитивной, а образ российского кинематографа формируется исключительно за счет фестивального кино, которое не репрезентирует уровень отечественного кино в целом.

Об отечественном кино и его восприятии за рубежом написаны сотни статей и книг, в том числе французскими кинокритиками, искусствоведами, режиссерами, социологами. Например, статьи французского кинокритика Мишеля Симана, писавшего о советском кино 70-х годов. В частности, в центре его внимания был культурный разрыв, произошедший между Россией и Францией, когда советское кино стало игнорироваться французскими киноструктурами [5]. Объехав почти всю Россию, подискутировав со многими советскими режиссерами, организаторами производства, сценаристами, Симан пришел к выводу, что в СССР в 70-е годы работало наиболее талантливое с 20-х годов поколение режиссеров. Критик характеризовал советское кинопроизводство как невероятно эффективное, а также был приятно удивлен расцвету национального кино в республиках России, чья культурная политика позволяла снимать режиссерам для собственных зрителей и на собственном языке.

Социологических исследований, посвященных восприятию отечественных кинокартин французами, крайне мало. Это обусловлено, во-первых, молодостью социологии кино как дисциплины, а во-вторых, специфической темой. Одной из наиболее свежих работ об образе отечественного кино во Франции является прикладное исследование Серенко М.К и Шабаловой И.О «Образ России во Франции. «Мягкая сила» лирики и комедии», проведенное в 2012 году в Безансоне [6]. Французской аудитории были показаны советские фильмы, в том числе «Обыкновенное чудо» и «Тот самый Мюнхгаузен». Как пишут авторы исследования, при показе «Обыкновенного Чуда» они допустили тактический просчет: французскую публику следовало подготовить к тому, что они будут смотреть комедию не в ее классическом понимании (с погонями и смешными ситуациями), а рассчитанную на умение зрителя воспринимать сатиру, скрытую в подтексте. В итоге некоторые возмущенные зрители ушли с просмотра, а многими картина была воспринята как фильм ужасов (мелькающие лица, тревожная музыка, летающая принцесса, странные декорации). М. Серенко и И. Шабалова пришли к выводу, что французской публике «сложно воспринимать фильмы на стыке жанров, какими чаще всего оказываются русские фильмы». При показе «Того самого Мюнхгаузена» уже через пять минут просмотра зрители были всецело погружены в фильм, смеялись (причем не в тех местах, где обычно смеются русские). В целом фильм понравился и кинозрители сошлись на том, что впервые в жизни они посмотрели «русскую комедию». В основном же респонденты представляли отечественное кино исключительно как хмурое, пессимистичное и тяжелое. В конце исследования

французы отмечали, что русское кино – для тех, кто интересуется не только Голливудом. По их мнению, главным недостатком обоих фильмов является их длина.

С целью более многогранного изучения образа отечественного кино во Франции нами было проведено собственное исследование среди студентов INALCO (Национальный институт восточных языков и цивилизаций, Париж). В результате исследования методом снежного кома было опрошено 60 студентов INALCO, изучающих русский язык – 34 француженки и 26 французов. Формирование выборки было направлено только на студентов славистики, таким образом, проведенное исследование отражает представления об отечественном кино французов, знакомых, так или иначе, с русской культурой. Опрос показал, что 73 % студентов (44 человека из 60), смотрят российские фильмы. На вопрос «Интересуетесь ли Вы в целом русским кино?» 61 % ответило «очень интересуюсь», 15 % - «относительно интересуюсь», 15 % - «крайне интересуюсь» и лишь трое опрошенных выбрали ответ «слабо интересуюсь».

Любопытен спектр имен, с которыми французские студенты ассоциируют российское и советское кино (табл. 1).

Таблица 1. – Рейтинг упоминаний отечественных деятелей киноискусства.

Персоналия	Частота упоминаний, % (среди смотревших российское и советское кино)
Андрей Тарковский	43
Сергей Эйзенштейн	33
Никита Михалков	30
Сергей Бодров	17
Олег Меньшиков	13
Леонид Гайдай	10

Наиболее упоминаемым является имя Андрея Тарковского – с его личностью ассоциируют отечественное кино 43 % респондентов. Второе место по упоминаниям занимает Сергей Эйзенштейн, третье – Никита Михалков. Затем следуют имена Сергея Бодрова, Олега Меньшикова и Леонида Гайдая. Таким образом, в своих ассоциациях французские студенты обращались, в первую очередь, к кинематографистам советского и постсоветского периода.

Чуть более половины респондентов (31 человек) имеют любимый русский фильм. Перевес снова пришелся на советский кинопериод: студенты, в основном, относят к любимым фильмам картины Тарковского. Фильмы «Сталкер», «Солярис», «Зеркало», «Андрей Рублев» в общей совокупности были названы 9 раз. С меньшей частотой респонденты выбирали классические советские кинокомедии – «Кавказская пленница», «Иван Васильевич меняет профессию», «Джентльмены удачи», «Ирония судьбы или с легким паром». Из современных кинолент прозвучали названия «Возвращения», «Последней сказки Риты», «Generation P» и «Стальной бабочки». Как видно из ответов, к категории любимых фильмов студенты относят шедевры советского кинематографа, либо культовые советские комедии. Современное независимое российское кино (Звягинцев, Литвинова) и коммерческое кино упоминается реже.

Около половины французских студентов не делает однозначного выбора в пользу советской или же современной эпохи, однако среди тех, кто симпатизирует конкретному периоду, больше ценителей советского кино (20 %). Свой выбор они поголовно объясняют ответом «мне импонирует творчество определенных режиссеров того времени», встречаются также такие формулировки, как «цензура зачастую позволяет снимать шедевры» и «в отличие от современных фильмов, фильмы советского союза несут что-то интересное и умное». Лишь 7 % респондентов отдают предпочтение современным российским фильмам, считая, что «они более актуальны, чем советские».

На вопрос «Где Вы видели последний просмотренный российский фильм?» большинство (80 %) ответило «у себя дома», «в Интернете», 10 % указали «фестиваль русского кино в Париже» и еще 10 % смотрели фильм во время занятий в INALCO. Соответственно, основной сферой знакомства с отечественными фильмами во Франции выступает индивидуально-частная среда, а не публичная. Однако эти каналы знакомства с российским кино принципиально отличаются в плане экономической окупаемости и масштабов продвижения кино. Индивидуально-частные каналы

функционируют только в том случае, если индивид осознанно хочет посмотреть конкретный российский фильм. Публичные каналы, к которым относятся фестивали, государственные и частные кинотеатры, обладают большими возможностями привлечения зрителя, как заинтересованного, так и неподкованного в отношении отечественного кино.

Преобладают у французских студентов представления об отечественном кино как о другом, особенном и оригинальном кинематографе. Суммарно указание на особенность встречалось в разных формулировках, встречались также такие выражения, как «экстравагантный» и «славянская душа». Вторым по количеству повторений было указание на красоту и эстетичность отечественного кино. Затем следует характеристика отечественного кино как меланхоличного, классического, «хорошо снятого» и сильного. В отличие от результатов схожего исследования, проведенного в 2012 году в Безансоне, в нашем опросе «грустные» и «меланхоличные» представления о российском кино не были преобладающими. Неоднократно встречалась характеристика русского кино как патриотичного, воспитывающего, забавного и простого.

Подводя итог, отметим, что в представлениях французов о российском кино продолжают доминировать советские фильмы. На ассоциации об отечественном кино сказывается история советских фильмов внутри страны и за рубежом, а так же тот образ, который они сформировали на протяжении долгих лет функционирования советского кинопроизводства. Основным каналом знакомства франкоязычной публики с отечественным кино всегда являлись международные кинофестивали, нежели массовый кинопрокат. Соответственно, распространенность их всегда была относительной (по сравнению с Голливудской продукцией, например, или французскими фильмами, периодически выходящими в российский кинопрокат). В советские времена, несмотря на то, что кинопроизводство в стране было институционализировано и налажено, отношение к отечественному кино во Франции и за рубежом не было постоянным. Прокатные структуры охотились за запрещенными советской цензурой фильмами, безразлично воспринимая разрешенные и успешные в СССР фильмы. Данный факт объясняет поверхностную степень знакомства французской публики с отечественным кино. На сегодняшний день формированию адекватного образа российского кино во Франции препятствует тот факт, что в России пока не сформировалась функционирующая киноиндустрия, при которой отечественные фильмы окупались бы в прокате, а зритель хотел бы идти на них в кино. Российское кино еще не интегрировано в мировую киноиндустрию, однако случаи успеха отечественных фильмов за рубежом все же есть.

На наш взгляд, именно социология кино способна наметить пути возрождения отечественного кино и векторы перспективного конструирования его образа за рубежом. Ингмар Бергман однажды отметил: «Не стоит требовать от кино больше, чем оно может дать». Схожая гносеологическая установка справедлива и для социологии кино: она не в силах вернуть эпоху расцвета отечественного кино, однако в силах определить эмпирические основания его кризиса с опорой на комплексное научные исследования кинематографа.

Список литературы

- 1) Жабский М. Социология и кинематограф / Под общ. ред. Жабского М.И. М.: Канон+, РООИ Реабилитация, 2012. 600 с.
- 2) Интернет-ресурс: Зоркая Н. Вопросы экспорта-импорта киноискусства СССР. http://www.kinokadry.com/Sovetskie_filmy_na_zarubejnom_ekrane/p2_articleid/129 (Дата обращения: 12.04.14).
- 3) Интернет-ресурс: Россия-Франция: дружба на почве кино. <http://rus.ruvr.ru/2011/07/11/53053730/> (Дата обращения: 14.04.14).
- 4) Интернет-ресурс: Le Cinéma russe contemporain. <http://www.critikat.com/panorama/dossier/le-cinema-russe-contemporain.html> (Дата обращения: 15.04.14).
- 5) Интернет-ресурс: Зоркая Н. Советские киношедевры не попадают на французский экран. http://www.kinokadry.com/Sovetskie_filmy_na_zarubejnom_ekrane/p2_articleid/173 (Дата обращения: 15.04.14).
- 6) Интернет-ресурс: Серенко М., Шабалова И. Образ России во Франции. Мягкая сила лирики и комедии. <http://youngresearchersjournal.org/wp-content/uploads/2013/12/Serenko-M-russia-image.pdf> (Дата обращения: 15.04.14).

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ЖЕНСТВЕННОСТИ И ЖЕНСКОГО В МУЛЬТИПЛИКАЦИИ

Каримова Н.Г., Налимова Э.Р., Чеботарева Е.А.

Научный руководитель – доцент Ефлова М.Ю.

В нашей жизни есть явления, которые невозможно выразить словами. И именно методы визуальной социологии справляются с этой задачей. Визуальная социология развивается, несмотря на то, что существуют и скептические точки зрения по поводу ее методов. Таким образом, существующее противоречие концепций вынуждает заполнить существующий пробел, и показать наглядно важность, актуальность и необходимость использования данной специфики.

Общая теоретическая, философская база исследований по визуальной социологии сформирована доступными в России трудами известных европейских и американских теоретиков философии, семиотики, социологии, антропологии. Почти все авторы упоминают работы Р. Барта, Р. Арнхейма, П. Бурдьё, В. Беньямина, т.е. тех, кто писал о фотографии; реже упоминаются Г. Бекер, К. Гирц, А. Шюц, Ж. Бодрийар. И соответственно подходы к изучению, в частности, современными социологами, фотографии и изображений, как инструмента отображения реальности и его функционирования в обществе, формируются в русле семиотического подхода, феноменологического направления, структурно-функционального анализа.

Современные исследователи развивают данную область социологии, несмотря на недостаточную разработанность этой темы. Работы Н.М. Богдановой, О.В. Сергеевой, Н.Ю. Захаровой, П. Штомпки, Л. Малес, О.Запорожец, в свою очередь, доказывают это.

Опираясь на статьи об анализе и интерпретации изображений на примере фото Е. Мещеркиной-Рождественской и Л. Малес, был проведен анализ женских визуальных образов в мультипликации. В качестве объекта исследования мы выбрали несколько мультипликационных фильмов, как отечественного, так и зарубежного производства. В частности, это мультфильмы студии «Союзмультфильм» и компании «Уолта Диснея» («The Walt Disney Company»), 50-90-х гг. XX века.

Как пишут авторы работы «Визуальный поворот: анализ и интерпретация изображений», социальная практика коммуникации в отношении визуализации структурирована трижды:

- в посыле изображения как триаде значения, смысла и символа;
- в производителях посылы;
- в адресатах посылы.

«В посыле изображения» значение изображений концептуализируется в свою очередь в трех измерениях культурных объективаций: 1) то, что мыслилось визуальными средствами автором изображения; 2) коммуникативные средства, нашедшие применение в фактически изображенном; 3) соотносительность с культурно отыгранным взглядом: узнаваемость привычного с нормативной дельтой отклонения».

Социально-культурная интерпретация:

- заключается в формулировании символического и смыслового содержания уплотненных толкований изображения и текста;
- здесь реконструируется символическое содержание значений как культурных смысловых образцов.

Проблемная ситуация – приобретение эстетического стереотипа детьми, формирование раннего сексуального интереса.

Проблема – представление единообразной, упрощенной внешности женщин с сильным акцентом на сексуальности.

Метод – обоснованная теория.

Объект – образ женщины в мультфильмах.

Предмет – основные атрибуты женской внешности героинь мультипликационных фильмов.

В ходе анализа изображений, были выделены следующие смысловые компоненты: лицо, прическа, фигура, одежда.

Каждому компоненту соответствуют определенные характеристики. Рассмотрим в отдельности персонажи отечественных и зарубежных художников.

Героини зарубежных мультфильмов.

Лицо: ярко выделенные глаза и губы.

Прическа: пышные волосы, иногда украшенные (лента, гребень, диадема и т.п.).

Фигура: подчеркнутая талия, немаленькая и также подчеркнутая грудь.

Одежда: длинные пышные платья, зачастую с глубоким декольте спереди и открытыми плечами; часто наличие украшений.

Персонажи реалистичны, физиологичны, прекрасно развиты формы взрослых женщин; умеют этими формами пользоваться. Выглядят соблазнительно и даже вульгарно. Сделан явный акцент на внешности и красоте, что подчеркивается в самих сюжетах мультфильмов.

Героини отечественных мультфильмов.

Лицо: черты лица выражены неярко. В редких случаях особо выражаются только губы.

Прическа: косы, убранные под кокошник волосы. Распущенные волосы характерны только героиням мультфильмов 70-х годов и позднее.

Фигура: внешние атрибуты лишь обозначены.

Одежда: русские народные одежды (сарафаны), руки и плечи закрыты; в поздние периоды (70-90-е гг.) одежда соответствует современному виду, но остается целомудренной.

Героини условны, воздушны, демонстрируют чистоту и целомудрие (ранний период, до конца 60-х, начала 70-х гг.). С начала 70-х гг. персонажи отечественных мультфильмов приобретают черты более настоящие, женственность фигуры выражается сильнее. Однако никаких мотивов и смыслов внешность не несет. Героини демонстрируют красоту посредством духовных качеств. В качестве исключения – «По следам бременских музыкантов». Этот мультфильм создан по подобию зарубежных, что прослеживается не только в визуальном представлении, но и в смысловом контексте сюжета.

Таким образом, используя методику Глэзера и Страусса [Страусс, 2001], в нашем исследовании мы сформулировали обоснованную теорию, и пришли к следующим выводам.

Сравнительный анализ женского в мультипликации показал, что зарубежные авторы наделяют персонажей красивой внешностью, откровенно сексуальной, при этом добавляют формы поведения и различные отрицательные качества людей (насилие, агрессия, применение физической силы и т.п. персонажами женского пола). Эти качества не оцениваются детьми негативно, поскольку ими воспринимаются лишь внешне привлекательные образы. В конечном счете, такой женский облик принимается как приемлемый. Дети схватывают образы и ориентируются на них. В следствие, происходит формирование определенных моделей поведения. В дальнейшем это создает идеал красоты для взрослеющего человека. Таким образом, понятие сексуальности приравнивается понятию красоты и совершенства. Для мальчиков это становится важным критерием при выборе спутницы, а для девочек – признаком женственности.

Персонажи отечественных мультфильмов формируют совершенно иное представление о женской красоте. Внимание концентрируется не на ней. Вперед выносятся духовные качества, манеры, в частности, скромность, доброта, бескорыстие и честность. Что касается мультфильмов начала 70-х гг. и еще более позднего периода, то в них заметна трансформация, как передачи внешних характеристик женских образов, так и поведения. В основном, героини не обретают какие-либо негативные поведенческие качества, присущие диснеевским героиням. Даже отрицательные персонажи женского пола не демонстрируют агрессию, а используют хитрость, колдовство, без применения силы и выражения ярких негативных эмоций. Также со временем, как было отмечено выше, меняется внешность персонажей мультфильмов, поскольку и сюжеты становятся сопоставимы с реальной жизнью. Особенно это изменение прослеживается в советских мультфильмах.

Исходя из результатов, полученных нами в ходе исследования, можно сделать справедливый вывод о том, что в рамках данной исследовательской работы мы выявили основные смысловые компоненты и проследили особенности образа героинь зарубежных и отечественных мультипликационных фильмов посредством метода обоснованной теории.

Подытоживая, выделим несколько основных итоговых положений, которым мы пришли:

- Данная работа восполняет пробел в социологии, привносит особый специфический научный взгляд на данную проблематику.

- Мультипликационные фильмы, демонстрирующие в себе женские образы, выполняющие воспитательную роль, а также роль механизма отчасти формирующего детское мышление и взгляд на мир, кроме того формируют еще неосознанное представление о сексуальности и красоте женского образа.

- Женские образы в мультфильмах не только формируют общее представление об образе женщины, но и, можно сказать, навязывают этот образ как типичный, «должный».

- Зарубежные героини мультипликации имеют выделяющуюся внешность, с более ярко выраженной сексуальностью, нежели героини отечественных мультфильмов.

- Персонажи советских мультфильмов периода 70-90-х гг. также приобретают внешность, близкую к реальным физиологическим формам женщины, однако не несут столь навязчивого посыла, как зарубежные, поскольку роль женщин в большинстве мультфильмов того периода не акцентируется на их внешности и красоте (Каникулы в Простоквашино).

Список литературы

- 1) Мещеркина-Рождественская Е.Ю. Визуальный поворот: анализ и интерпретация изображений // Визуальная антропология: новые взгляды на социальную реальность. Саратов, 2007. С. 28-42.
- 2) Страусс А., Корбин Дж. Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники / Пер. с англ. и послесловие Т.С. Васильевой. М.: Эдиториал УРСС, 2001. 256 с.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ЖУРНАЛИСТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ЕЁ ФОРМЫ

Новикова В.Ю.

Научный руководитель – доцент Гильманова А.Н.

В настоящее время эффективность журналистской деятельности рассматривается как качественный показатель функционирования СМИ и работы журналистов. Средства массовой информации играют большую роль в познании мира, в обеспечении динамичного общения, в поддержании социального равновесия, но в то же время они обладают разрушительной силой, становятся порой инструментом манипуляции сознанием. В связи с этим результативность журналистики имеет свои типовые особенности, изучение именно этих особенностей, в том числе разных стран, и обусловило актуальность нашей работы.

Цель нашей работы: выявить результативность журналистики в современных условиях.

Цель определяет следующие задачи:

- определить действенность и эффективность журналистики в современных условиях;
- раскрыть воздействие журналистских произведений на аудиторию в программе «Главные» на телеканале «Дождь» в интернет - журнале «DradgeReport».

Был проведен сравнительный анализ американских и российских СМИ на предмет действенности и эффективности на примере творчества Михаила Зыгаря (телеканал «Дождь») и Мэтта Драджа («Dradge Report»). Выбор журналистов неслучайный. Михаил Зыгарь возглавил рейтинг самых цитируемых журналистов на январь 2014 года. Он комментировал ситуацию, сложившуюся вокруг телеканала «Дождь». Главный редактор канала заявил, что проводя опрос про блокаду Ленинграда, «Дождь» не ставил целью никого оскорбить. «Михаил Зыгарь признал опрос ошибкой и принес извинения всем, кого это оскорбило» [1]. Мэтт Драддж известный американский журналист и политический комментатор, редактор одного из самых влиятельных новостных агрегатов «Dradge Report». Драддж, главным образом, через использование ссылок и заголовков создает уникальный, неповторимый стиль. Его контент представляется как спасение в огромном потоке сваливающихся на нас информационных волн. Главное что их объединяет это расследовательская журналистика, которая как ни что другое влияет на действительность, но в то же время может принести серьёзную опасность.

Методом наблюдения были проанализированы журналистские произведения Михаила Зыгаря и Мэтта Драдджа за 2013 год, по основным факторам порождения текста. Это информационная политика учредителя, запросы, интересы, потребности аудитории, характер отражаемых явлений действительности и, конечно, личностные особенности журналиста [Прохоров, 1995, с.11].

Стоит отметить, что Интернет в значительной степени влияет на структуру журналистику. Интернет-журналистика становится более свободной. Она открывает двери большинству невестребованных или оппозиционных журналистов. Но вместе с этим происходит возрастание непрофессиональных журналистов, нарушение авторских прав и прочих негативных явлений.

В ряде случаев средства массовой информации используются правящими кругами той или иной страны для достижения собственных геополитических интересов. В итоге такие проблемы как права и свободы человека, порядок международного информационно обмена, внутривнутриполитические процессы, касающиеся СМИ и многие другие становятся предметом острой борьбы на международном уровне. Общественные потребности в информации удовлетворяются СМИ в той степени и в том объёме, которые характерны для конкретно отдельно взятой страны, во вполне

определенных исторических условиях. Результативность, в свою очередь, выявляется через контакт с аудиторией.

Проведенное исследование показало, что результативность более очевидна именно в расследовательской журналистике как установление истинных причин определенных процессов, обнаружение тайных пружин расследуемых явлений и многого другого. В результате проведенного и опубликованного расследования, достигается и такая важная цель, как нравственное воспитание аудитории, поскольку любое расследование включает в себе моральное обобщение, вытекающее из примеров разоблачения.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Топ 20 самых цитируемых журналистов. [http:// www.mlg.ru/](http://www.mlg.ru/) (Дата обращения: 2.02.2014).
- 2) Прохоров Е.П. Введение в теорию журналистики. М., 1995. 294 с.

“СӨЕМБИКӘ” ЖУРНАЛЫНДА ПОРТРЕТ ОЧЕРКНЫҢ ҮСҮ-ҮЗГӘРҮ ҮЗЕНЧӨЛЕКЛӘРЕ

Сабирова А.А.

Фәнни җитәкчесе – өлкән укытучы Сабирова Л.Р.

“Татар журналистикасы тарихы очерк жанрыннан башланган...” дип әйтә Гази Кашшаф [Кашшаф, 1970, с. 2]. Бу фикер белән тулысынча килешергә була. Егерменче гасырның икенче яртысында тәмам формалашып беткән әлеге жанр бүген дә актуальлеген югалтмый.

Кемдер матбугатта очеркны интервью жанры кысырыклап чыгарды дияргә мөмкин. Чыннан да, газета, журнал битләрендә әлеге жанрга зур урын бирелә. Ләкин ул очерк урынын алды дип фаразларга иртәрәк әле. Чөнки бары очерк кына характерның тулы һәм чын образын тудыра ала. Яхшы очерк еллар узгач та, кабат-кабат укырлык, герой турында мәңгелек истәлекләр калдырырга сәләтле.

Без очерк жанрының иң таралган төре – портрет очеркны карап, анализлап киттек. Портрет очеркта автор “замана героеның” билгеле бер образын, портретын барлыкка китерә. Бер өлкәдә танылган шәхес турында язаң, әлеге герой укучыларга тәрбияви-әхлакый кыйммәتلәр үрнәге булып торачак. Чөнки, элек-электән очерк бары лаеклы кешеләр турында гына язылган. Портрет очерк язу, ул кешеләргә мактау тактасына элөп куйган күк тәэссир ясыи. Шуңа да, очерк геройлары укучыларга үрнәк булып тора.

Вәзгыять үзгәргән саен, очерк геройлары да үзгәрә. Совет хакимияте вакытында очерк геройлары булып хезмәт кешеләре (шахтер, игенче, сыер саучы, төзүче, тимерче һ.б.) саналса, бүген аларның урынын эшмәкәр, предприниматель, спортчы, шоу-бизнес кешеләре алды. Бу үзгәреш “Сөембикә” журналында да күренә. 1990 – 1991 елларда аның битләрендә табиб, алдынгы укытучы, председатель булып эшләгән хатын-кызлар, Бөек Ватан сугышының тыл һәм фронт ветераннары, Сталин чоры репрессия корбаннары һ.б. геройлар беренче планга куела иде. Соңгы 20 ел эчендә журнал әллә ни үзгәрмәгән. Ләкин, “Сөембикә”нең бүгенге геройларында Совет чоры патриотлыгы, коммунизм идеологиясе юк. Герой гомумиләштерелми, ә индивидуаль төсмер ала. Бу шәхеснең эчке дөньясына игътибар артуын аңлата.

Һәр кеше турында очерк язып була, ләкин һәр кеше дә очерк яза алмый. Портрет очерк язу жиңел эш түгел. Чөнки бер-ике сәгать эчендә кемнең-кем икәннен белөп бетерөп булмый. Монда журналистка кешене бер күрүдә тоя белү сәләте кирәк. Танылган актер, фотограф, журналист Юрий Рост бу хакта түбәндәге сүзләр әйткән: “Мин иң беренче әңгәмәдәшемнең психологиясен аңларга тырышам. Терсәк якын, тик тешләп булмый, тормышта да кешегә кылган гамәлләре өчен үкенү кебек хис таныш. Мин әңгәмәдәшемне яхшырак белер өчен, нәкъ менә шул очраклар турында сөйләргә кушам. Соңыннан әңгәмәдәшем күкрәк киерөп, горурулана торган ситуацияләрне дә искә төшерәм. Минем булачак очерк героем белән кызыксынуым ихлас. Шул ихласлык башта күз алдымда, соңыннан кагәзь битендә кешенең образын тудырырга ярдәм итә”. Менә шушы адым белән журналист героеның эчке дөньясы белән яхшырак таныша да инде.

“Сөембикә” журналының бүгенге авторы Рәйсә Юсупова да бу алым белән яхшы таныш. Ул беренче президентбыз Минтимер Шәрипович Шәймиев гаиләсе турында очерк язганда аңа түбәйдәге сорауларны бирә:

“ – Бәхет дигәннән... Сезнең, Минтимер Шәрипович, иң бәхетле көнегезне искәртеп хәтерегездә нәрсә саклана?

Кәләшем Сәкинә белән Казаннан Чаллыга кадәр пароходта йөзгән сәяхәт.

Иң авыр вакытта таяныр ноктагыз кайда?

Өйдә. Гаиләмдә. Саф күнелле, һәрчак гадел акыллы, аш-суга да бик уңган хатыным янында [Юсупова, 1992, с. 6-8].”

Шушы ике сорау аша автор Минтимер Шәһипович Шәймиевның йөзен барыбызга да таныш президент буларак түгел, ә гаилә башлыгы, игътирамлы эти, сөекле ир буларак күрәбез.

Очерк теориясендә – үзәктә кеше тора. Бу очерк өчен төп күрсәткеч. Проблеманы хәл итәргә алынган, хәл иткән зат-шәхесне очеркта характер дип атыйлар. Характер дип атар өчен геройлар бер-берсенә охшамаска тиеш.

Характер бары тик каршылыклы, конфликтлы ситуацияләрдә ачыла. Нәкъ менә шул сынаулар аны көчле, үжәт, максатчан, тырыш булырга өйрәтә. Очерк отышлы килеп чыксын өчен, журналист герой тормышында булган каршылыклы ситуацияләргә, билгеле бер сынау юллары үтүен укучыларга житкерә алырга тиеш.

1990 елда һәм 2013 елда “Сөембикә” (“Азат хатын”) журналында дөнья күргән ике язманы чагыштырып карыйк әле. Геройларының каршылыклы тормыш юлларын авторлар ничек чагылдырган икән?!

Беренче язма Галия Шәйхетдинова-Минскаяның “Миңлекамаллар нәселеннән” дип атала. Автор Бөек Ватан сугышының тыл ветераны, фронтовик хатыны Гафикамал Гафарованың тормыш юлын, аның сугыш чорындагы батрлыкларын сүрәтли. Ил күләмендә килгән афәт йомшак холыклы хатынны фашист гаскәрләре белән сугыша алырлык батыр йөрәкле ясыи. Бу хакта автор болай дип бәян итә:

“...Авылдан ир-атлар белән бер рәтгән иң яхшы атлар, тракторлар да сугышка алына, шуңа күрә колхозның хәлләре көннән-көн авырая бара. Һәр яңа туган көн яңа борчулар алып килә. Менә шушы кискен, хәвефле вакыт тыныч табигатьле хатынны үзгәртеп жибәрә дә инде. Гафикамал коммунистлар үзегенә секретаре итеп сайлана [Шәйхетдинова-Минская, 1990, с.8-9]. Алга таба герой күзгә күренеп үзгәрә, сугыш китергән авырлыкларны жиңәргә, башкаларга да булышырга өйрәнә.

Мәдинә Авзалованың “Кызым, бу синең жырың!” дип аталган язмасында геройыбызга тормыш бөтенләй башка каршылыктар эзерләп куйган. Бу каршылык инде бөтен ил күләм түгел, ә шәхси, бары аңа гына кагылган тормыш сынавы. Фәния Галимжанова озак еллар ана булу бәхетеннән мәхрүм. Герой бала таба алмаганы аркасында нинди генә кыерсытуларга дучар булмый. Аңа “Юньле булсаң, бала табар идең”, дигән “пычрак” сүзләр дә әйтәләр. Бер-бер артлы табиблар да аңа: “Йөрмә дә, вакыт та эрам итмә, барыбер балаң булмыячак”, - дип канатларын каера. Ләкин Фәния ханым бирешми, “Берне түгел, өчне табам әле мин”, - дип җавап кайтара ул. Һәм таба да. Соңыннан автор Фәния ханымның Республика күләмендә танылган балалары турында сөйләп китә.

Ике язмада да геройлар үз бәхетенә бормалы юл үтәләр, ләкин каршылыктар алдында бирешмиләр. Киресенчә, шул каршылыктар аркасында бу хатын-кызлар көчле рухлы, баш имәс, үз максатына ирешүчән шәхес булып житлегә. 1990 – 1992 елларда автор герой тормышын күбрәк ил күләм, глобаль проблемалар мисалында ачса, бүген журнал битләрендә шәхеснең индивидуаль проблемаларына күбрәк өстенлек бирелә.

Яхшы очерк язу өчен герой белән генә түгел, аның якин-тирәсендәгә кешеләр белән дә аралашырга, герой турында информация тупларга кирәк. Бу очракта син геройны бөтенләй башка ракурста ачасың. Шулай ук характерның образын тулырак сүрәтләү өчен архивтан материаллар, шәхси хатларны, аның ижат жимешләрен дә портрет очеркта кулланып була. Мәсәлән, Флүр Баһаветдинов герое Мәрьям Моззафарованың шәхси йөзен ачып бирер өчен, аның жинаят эшендәгә протоколлардан цитаталар китерә. Бу әле авторның хаклыгын раслаучы дәлил булып та тора:

“Моззафарова 1938 елның 26 январендә бөтен корпуска кычкыра иде: Мине карцерга яки больницага алыгыз, мин монда акылдан шашам! Тиешле чаралар күрелде һәм кычкыру туктатылды!!! [Баһаветдинов, 1990, с.12-13].

”Нинди “тиешле чаралар” кулланылганы турында хәзер бары тик фикер генә йөртәргә кала. Язма ахырында автор мондый факт китерә:

“Моззафарованың личное делосында соңгы бит итеп, бер бәләкәй генә берләшмә теркәлгән: “СССР Верховный Суды Хәрби коллегиясенә 8 сентябрь 1941 нче ел карары белән атарга хөкем ителде. Хөкем карары 1941 елның 11 нче сентябрәндә башкарылды [Баһаветдинов, 1990, с.12-13].”. Мәрьям Моззафарованы бернинди жинаять эшеннән башка, төрмәдән чыгарына 6 ел кала атып үтерәләр.

Портрет очеркта автор характерның образын яхшырак ачып бирү өчен пейзаж, деталь, портрет характеристикасы, төрле лирик тайпылышларны куллана. Пейзаж, бер яктан, очеркта фон ролен башкарса, икенче яктан, кешенең холык-фигылен ачып бирергә ярдәм иткән деталь буларак кулланыла.

“Сөембикә” журналында да геройларының эчке хис-тойгыларын күрсәтер өчен пейзаж элементларын кулланалар. Мәсәлән, Асия Юнысованың “Аллаһу, кәжәләрне тауга ку” дигән очеркы да төп геройның туган ягы, ямьле Балык-Бистәсе районы, Кече Көл авылының гүзәл табигате сүрәтләве белән башланып китә.

“Авылның үзе дә, куе үләнле болынлыкка тарлышкан кәжәләрне дә, кәжәләрнең ал яулыклы матур апаларын да тиз таптым”, - дип башлый автор сүзен. Шулай итеп укучы экренләп яшел келәмгә төренгән Балык Бистәсе болынларына, кәжәләр кетердәтеп кимереп йөргән чәчәкле аланларына барып керә. Бу очракта пейзаж фон ролен үти. Төп герой Фирдәвес Садриева образы да, язмада табигать образы белән тәңгәл килеп сүрәтләнә.

“ - Матур апа мин түгел ул, — дип, зәңгәр чәчәк кебек күзләрен очкынлатып елмайды алтын чәчле Фирдәвес” [Юнусова, 2013, с. 24-25]. Авторның бу сүрәтләве укучыга төп геройның портретын күз алдына китерергә ярдәм итә.

Деталь портрет очеркта шулай ук мөһим рольне уйный. Анатолий Аграновский детальгә югары бәя бирә: “Очеркта деталь хәтергә уелып калган була. Деталь укучыда нинди дә булса ассоциациягә бәйле рәвештә мәгълүм хәтирә кузгатырга, шуңа бәйләп уйландырырга тиеш. Ерактан искә төшкән, тирәнгә уелган ассоциацияләр аеручы кызыклы була”.

Флүр Баһаветдиновның “Өзелгән өмет...” язмасында “саф” сүзе берничә тапкыр кабатлана. Бу очракта “саф” сүзе – эчкерсез, бер гаепсез Мәрмняң күңел халәтен ачып бирә. “Нишләп соң аның саф күңелдән сөйләгән сүзләрен ялган дип игълан итәләр?”, “Киләчәк безгә якты, матур һәм саф булып күренә иде”, “Сталин дитатурасы совет халкының иң сәләтле, иң көчле, иң саф күңелле кешеләрен харап иткән” һ.б. “Саф” сүзе белән автор язма башыннан ук, геройның гаепсез икәнәе басым ясыя.

Портрет гадәттә публицистикада герой характеристикасының аналогы булып тора. Ул укучыга геройның тышкы кыяфәтен күз алдына китерергә ярдәм итә. Портрет характеристикасының тагын бер үзенчәлеге – ул аерым детальләр аша геройның хис-кичерешләре яшеренгән эчке дөньясын ачып бирә алу. Очеркта портрет характеристикасы аша геройның үтә дә шәхси үзенчәлекләрен ачып биреп була. Геройның сөйләшү, сөйләм алымы – аның холкының ачкычы. Матур әдәбиятта бу нечкәлекләргә файдаланып бетереп тә булмый – герой типиклаштырылган.

Жәүдәт Дәрзаманның “Кыйбла” дип аталган портрет очеркын карап китик. Язма төп геройның портрет характеристикасы белән башланып китә:

“Көләч йөзле, мөлаем карашлы, ниндидер бер сөйкемле сөяге белән үзенә тартып торган бу ханымны мин беренче тапкын моннан ел ярымнар элек, илебезнең төрле төбәкләреннән Казанга белемнәрен күтәргә килгән татар теле укучылары белән очрашу вакытында, күргән идем. Иң гажәпләндергәнә шул булды: нинди генә яшәтә булмасыннар, укытучылар аның каршында үзләрен укучы балалар сымаграк хис итә. Күзләрендә – аналарга карата гына була торган мэхәббәт очкыннары. Закирә Нуриеваның укытучылар укытучысы икәнлеген инде шунда ук чамалап алган идем” [Дәрзаман, 1990, с. 8-9]. Күргәнәбезчә, автор геройның портреты аша аның холык-фигелен ача, Закирә Нуриеваны киң күңелле, ана жанлы кеше икәнәе сүрәтли.

Әдәбият теориясендә лирик чигенеш дигән категория дә бар – ул композицион-стилистик алым, эсәрдә сүрәтләнгән вакыйгаларга, геройларга, күренешләргә, тормышка язучының үз мөнәсәбәтен турыдан-туры белдергән әдәби өзек. Лирик чигенешләр эсәрнең идея-тематик эчтәлеген, вакыйгаларга авторның позициясен аңларга, укучыларның фикерен баеуга ярдәм итәләр. Бу чара очеркта да зур урын тота. Без аны публицистик чигенеш дип атыйбыз. “Чәчәкләрдә – күз нурлары” язмасында Эльмира Әдиятуллина геройның эшенә үз бәясен бирә:

“Командировкадан кайткач бу хакта еш уйландым. Менә шушындый милләтәшләребез булуы сөөнеч түгелме соң? Көндәлекә тотарга кирәк-яраклар чикләнде, туклану ризыкларының да күбесе тансыкка әйләнәп бара. Су бие чират... Өс-баш, аяк киёмнәренә бәясәле хәттин ашкан, кыйбат. Әмма гаилә учагының жылысын сакларга кирәк. Вәсилә ханым аны саклый белә. Гаилә иминлеген генә түгел, татар-халкының горейф гадәтләрен, бай мирасын да ишәйтә уңган ил остасы” [Әдиятуллина, 1992, с. 12-13].

Очеркчы, рәссам кебек үк, гади күз белән һәркем күреп бетермәгән гадәти әйберләрен дә асылын үзенчә күрсәтә, тасвирлый белергә, ягъни публицистик микрообраз барлыкка китерергә тиеш. Образлылык – ул тел һәм композиция чаралары белән тормыш ситуацияләрен, характерның уй-

фикерен, хэрэкэслэрен картина-сүрэтлэр белэн гәүдәләндерү, сынландыру дигән сүз. Портрет очеркта образ тудырырга эпитет, метафора, гиперболо, риторик сорау, риторик эндәш жөмлөләр, диалоглар һ.б. ярдәм итә. Очеркта фразеологизм да киң һәм отышлы кулланыла: “Ул кабат жиде юл чатында кала һәм... шул вакыт Кайбычка яңа житәкче килә [Сафиуллина, 2013, с. 12-13].” Образ тудыруда иң күп кулланыла торган сүрәтләр чарасы булып чагыштыру санала. “Бу тынгысыз жанны, ирекседән, чишмә башы сакчысы белән тинлисе килә” [Дәрзаман, 1990, с.8-9]. Бу сүрәтләр аша, без характерны тагын да ачыграк, яктырак ачабыз, язмага жанлылык өстибез.

Газеталар журналларга караганда замана технологияләрен тизрәк үзләштерә. Аларны заман белән бер адымда атлый, дип әйтсәк тә була. Чөнки газета оператив рәвештә көндәлек актуаль булган вакыйгаларны вакытында укучыларына житкереп барырга тиеш. Ә журнал калыплашкан форма йөртә, шуңа да аның эчтәлеге вакыт узу белән үзгәрми. Шулай да, соңгы егерме ел эчендә “Сөембикә” журналында очерк жанры шактый тарнсформацияләр кичергән. Үзгәрешләр күләм, дизайн, шрифт үзенчәлекләреннән алып, геройлар үзләре, характерны ачып бирү үзенчәлекләренә кадәр сизелә.

Список литературы

- 1) Әдиятуллина Э. Чәчәкләрдә-күз нурлары // Сөембикә. 1992. № 5. Б. 12-13.
- 2) Баһаветдинов Ф. Өзелгән өмет... // Азат хатын. 1990. №2. Б. 12-13.
- 3) Дәрзаман Ж. Кыйбла // Азан хатын. 1990. № 5. Б. 8-9.
- 4) Кашшаф Гази. Очерк в газетах Татарии. Мастерство очеркиста. К.: Изд-во Казанского ун-та, 1970. 48 с.
- 5) Сафиуллина Г. Кайбыч “каролева”сы. // Сөембикә. 2013. №11. Б. 12-13.
- 6) Шәйхетдинова-Минская Г. Миңлекамаллар нәселеннән // Азат хатын. 1990. №4. Б. 8-9
- 7) Юсупова Р. Президент хатыны // Сөембикә. 1992. С. 6-8.
- 8) Юнысова А. Аллаһу, кәжәләрне тауга ку // Сөембикә. 2013. № 7. Б. 24-25.

СИМВОЛИЗАЦИЯ ГОРОДСКОГО ПРОСТРАНСТВА: КОНСТРУКТИРОВАНИЕ ИМИДЖА Г.КАЗАНИ В СОЗНАНИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СТУДЕНЧЕСТВА

Соныгина А.Р.

Научный руководитель – доцент Ахметова С.А.

Изучение символического капитала городов, территорий, архитектурных объектов является неотъемлемой частью современной социологии пространства, поскольку сегодня ключевой характеристикой городской экономики можно считать производство и потребление символов. Символы составляют бренд территории, напрямую влияющий на привлекательность города с точки зрения проживания, туризма, инвестиций, что обуславливает многие взаимосвязанные социальные процессы. Так, престижность той или иной территории определяет стоимость жилья, которая, в свою очередь, является важным аспектом выбора места проживания людьми из различных социально-экономических групп. Такая дифференциация может «запускать» процессы социальной сегрегации в пространстве города.

Каждый город обладает имиджем, который является ничем иным как представлениями людей о социально-экономических и культурных ресурсах того пространства, в котором они осуществляют социальные практики. Люди всегда конструируют образ этого пространства, поскольку отнесение себя к определенной территории являются частью идентичности человека.

В данном эмпирическом исследовании изучается восприятие городского пространства Казани его жителями. Наиболее подходящим видится использование качественной методологии. На основе специфики исследования выбрана методика, заключающаяся в изображении города графически по представлениям горожан – ментальные карты. Ментальные карты это образы города на основе привычных и запомнившихся им маршрутов, точек, городских объектов [1]. Ментальные карты выделяются из общей традиции социального картографирования. Социальное картографирование – это создание карт социальных явлений и процессов, протекающих в любой территориально-поселенческой общности. Говоря о методологии социальной картографии, здесь полностью доминируют исследовательские рамки социолога: он определяет, что будет фиксироваться и с какой целью.

В исследовании принимали участие студенты 2 - 4 курсов Института массовых коммуникаций и социальных наук К(П)ФУ. Сроки исследования были обозначены февраль-март 2013. В результате

сбора информации мы получили две группы информантов общей численностью пятьдесят человек: местные студенты города Казани и приезжие студенты.

В результате анализа нарисованных карт в количестве 50 шт. в общей сложности было зафиксировано 65 объектов (улицы, торговые центры, площади, парки, архитектурные здания, районы и так далее). На ментальных картах информантов были отображены от 1 до 25 объектов.

Все объекты, изображенные на ментальных картах информантов, в результате были классифицированы по типу символического выражения:

1. Объекты символизации исторического капитала Старинная архитектура, достопримечательности – данные элементы города в первую очередь упоминают при описании ассоциативных характеристик Казани, как местные жители, так и приезжие.

Среди прорисованных объектов на ментальных картах, наиболее часто встречающиеся являются лишь три: Казанский кремль, Мечеть Кул Шариф, Башня Сююмбике. Необходимо заметить, что два последних объекта входят в архитектурный комплекс Казанского Кремля. Для значительной части респондентов все три достопримечательности находятся в неразрывной связи друг с другом. Результат позволяет сделать вывод, что в сознании студентов в большей степени фиксируется такой тип городского образа как город «официальный». Это можно объяснить тем, что данные объекты являются знаковыми в городской архитектуре, ярким объектом в центральной части города, тем самым невольно привлекая к себе внимание. На наш взгляд, данные объекты фигурируют еще и как эпицентр в сети городского образа жизни, являясь значимым для информантов.

2. Объекты выражения торгового и развлекательного капитала – представлены в виде мест проведения досуга, учреждений торговли.

При анализе ментальных карт нами было замечено отсутствие мест общественного питания (KFC, ТатМак, Макдональдс) в графическом изображении города местных студентов.

Аналогичная ситуация с развлекательными торговыми центрами и комплексами (Южный, МЕГА, Парк Хаус и т.п.), за исключением таких объектов как «Кольцо» и «Корстон». Последние объекты встречаются в ментальных картах и местных студентов, и приезжих. Расположение первого объекта в центре города влияет на восприятие самого культурно-исторического центра, и территориально неразрывно связан с ним, являясь узлом в сетевом единстве данной территории. Также занимая выигрышное место территориальное положение (станция метро, инфраструктура данной территории и т.д.), «Кольцо» является хорошим ориентиром в центральной части города.

Второй же объект находится территориально близко к месту локации учебной деятельности – корпусу ИМКиСН, то есть, влияя на восприятие города, благодаря повседневным практикам студентов. Можно указать на то, что объект «Корстон» тоже является узлом в сетевом единстве, но только территории близкой к месту учебной деятельности

3. Объекты символизации жилищного капитала. Изображения застроек жилых домов нередко прорисовывались в ментальных картах студентов. В ментальных картах, местные студенты не изображали объекты своего дома. Это объясняется тем, что, возможно, информанты придают меньше значения понятию «домашний очаг», «родной дом». Необходимо добавить, что при анализе ментальных карт приезжих студентов, значимое место занимает объект Деревни Универсиады – студенческого кампуса К(П)ФУ, место проживания иногородних студентов. Для каждого студента это место проведения значительного периода времени, и ведь именно здесь происходит локализация его бытовых практик.

4. Объекты, выражающие природное богатство – реки, озера и т.д. Значительная часть респондентов в своих ментальных картах, а также в своих ассоциативных характеристиках города упоминали озеро Кабан, или реку Казанка.

5. Объекты символизации культурного капитала. При анализе результатов было замечено, что именно приезжие студенты обращали свое внимание на такие культурные объекты как театры, музеи и т.д.

На ментальных картах местных студентов среди прорисованных элементов города встречается объект церковного сооружения. Это могут быть такие объекты как: Церковь Николы Ратного, Спасский собор, Благовещенский собор, Казанский Богородицкий монастырь и другие; но сами информанты не могли дать четкое название. То есть для них церковные сооружения в графическом изображении обозначают символ православия, а не определенный объект города.

Необходимо обратить внимание на то, что в ментальных картах изображено близкое расположение церковных сооружений и Мечети Кул Шариф (Рисунок 1). Характеризуя город, значительная часть респондентов выделила аспект переплетения двух религий, то есть мир и

благополучие между двух конфессий является одной из самых важных особенностей имиджа города в сознании представителей студенчества.



Рисунок 1. – Ментальная карта местного студента, 3 курс. Комментарий: «Казань красивый город, с удивительной культурой, и архитектурой. Сохраняет в себе мир между двумя религиями: православие и ислам».

Однако на картах преимущественно изображаются объекты, которые относятся скорее к основным символам Казани, являющиеся его «лицом». Объекты, упомянутые как значимые, главные элементы города в опросе большим числом респондентов, перенесены в ментальные карты городского пространства, объекты, которые наполнены личной значимостью не прорисовываются в картах.

Анализ результатов позволяет указать нам на то, что карты информантов больше напоминают туристический путеводитель. Построение образа городского пространства основывается на обобщении информации об окружающем мире. Тем самым человек «упрощает» представления о городе, делая их более понятными для других.

Список литературы

1) Интернет-ресурс: Линч К. Образ города. <http://www.glazychev.ru/books/translations/Linch/Linch.htm> (Дата обращения: 27.03.2014)

ПРОБЛЕМАТИКА РОССИЙСКОГО ТВ В ТВОРЧЕСТВЕ МЕДИЙНЫХ КРИТИКОВ НА ПРИМЕРЕ ИРИНЫ ПЕТРОВСКОЙ И ЮРИЯ БОГОМОЛОВА

Скрябин И.В.

Научный руководитель – доцент Баканов Р.П.

Острота поднимаемой в исследовании проблемы приобрела большое значение в настоящее время, когда развитие телевидения получило широкое распространение и само по себе телевидение стало инструментом влияния на массовую аудиторию. На этом фоне особенности критического анализа подачи новостной и аналитической информации на телевидении стали строиться под воздействием различных факторов. Естественно, что каждое средство массовой информации, медиакритик, придерживается своих собственных принципов в отборе тем при написании текстов, связанных с телевизионной критикой.

Федеральные СМИ (в особенности газеты) недостаточно внимания уделяют телевизионной критике. Материалы политической направленности, вопросы власти преобладают в тематической структуре информационных блоков изданий, превосходя жизненно важные проблемы экономической политики, науки, социальных прав граждан.

При выполнении исследования проведен контент-анализ статей телевизионных критиков Ирины Петровской и Юрия Богомолова на наличие в них проблематики, особенностей творческого стиля и лексического своеобразия, использован сравнительно-сопоставительный метод, позволивший путем сравнения публикаций телекритиков определить особенности их творчества.

У печатных СМИ снизился интерес к качественному анализу телевизионных передач. В связи с чем медиакритика в СМИ стала носить стихийный характер: в таких рубриках можно увидеть информацию далекую от качественного критического содержания.

В материалах Ирины Петровской прослеживается четкая тематическая линия – если в обозрении «Скорби час, потехе время», посвященном падению самолета в Казани есть одна тема, то она сохраняется на протяжении всего материала.

В материалах Юрия Богомолова, напротив, присутствуют посторонние сюжетные линии, из-за чего в ряде материалов практически невозможно четко сформулировать тактическую и стратегическую цели. В материале «Заочные споры» [Богомолов, 2013, с. 16], который также должен был быть посвящен теме крушения самолета (таким было начало публикации) у Юрия Богомолова получился обычный телевизионный обзор. Проблематика не соответствовала заданной теме в начале материала.

Из-за отсутствия четких тематических рамок теряется и жанровая своеобразность. С одной стороны, хорошо. С другой стороны, читатель остается в замешательстве, а что все-таки всем этим хотел сказать автор? На чем хотел акцентировать свое внимание?

Так, в материале «Пепел и алмазы» [Богомолов, 2013, с. 16] в рамках мониторинга вещательной сетки, ведется разговор о топовых сериалах и шоу ушедшей недели, которые показали на телеканалах.

Юрий Богомолов стремится убедить читателей в том, что в погоне за рекламными бюджетами телеканалы забывают о зрителях, формирует отрицательное общественное мнение по отношению к телеканалам: «но главная интрига все-таки в интриге. Она - такой аттракцион», «из уличной лексики отороженного подростка» - так он отзывается о телевизионном контенте, просмотренным за неделю.

Идет использование просторечных выражений, которые встречаются в текстах Юрия Богомолова не так часто (в 15 материалах): «народ плевался, но смотрел», «когда тебя дурят авторы в течение одного вечера».

Здесь стоит отметить частое использование в творчестве Ирины Петровской разговорной лексики, в 30 материалах автор активно использует разговорные выражения: «здрасьте вам, соврамши, дорогие товарищи-пропагандисты», «Но, видать, не смогла молчать Полина Ермолаева, ляпнула», «Согласились рассказать ... о своем нынешнем житье-бытье».

Ирина Петровская работает в аналитических жанрах – в числе проанализированных материалов рецензии (25 из 41 публикации), обзоры (2), обозрения (12), имеется одна полемическая статья, а также публикация в смешанном жанре – обозрении с элементами рецензии.

Жанрово синтезированная публикация вышла в августе под заголовком «Вечно молодой телекиллер» [Петровская, 2013, с. 24], тема - выборы мэра Москвы, в рамках которых «Политтехнологи вспомнили о главном таланте Сергея Доренко - глаголом жечь сердца людей и уничтожать противника». Авторская позиция - убедить читателей в том, что популярный некогда сверх всякой меры телеведущий, телекиллер Сергей Доренко вернулся на телевизионный экран после 13-летнего перерыва не случайно.

Юрий Богомолов также работает в аналитических жанрах – в числе проанализированных материалов рецензии (8 из 41 публикации), обзоры (17), обозрения (18).

Есть у автора и одна публикация в смешанном жанре - обзор с элементами рецензии («Затянувшаяся ностальгия» [Богомолов, 2013, с. 28]). Материал, на первый взгляд представляет собой мониторинг произошедшего на телевидении в течение недели, однако автор наибольший интерес проявил к теме телевизионного сериала «Оттепель» и рецензировал не только сам сериал, но и тот «информационный шум», который создал Первый канал вокруг сериала, который сам же и показывал. Вообще телевизионщики стали чаще в эфире хвалить самих себя и обсуждать свой же собственный контент, причем исключительно в положительном ключе, приглашая в телестудии «удобных» для этого людей.

Важной темой, которой Ирина Петровская уделяла внимание в течение всего 2013 года – это открытие нового телеканала – «Общественное телевидение России», в течение года автор посвятил данной теме три публикации – в мае, когда телеканал открыли, июле и в декабре - тогда Ирина Петровская комментировала работу и подводила итоги деятельности общественного телеканала.

Особое звучание за отчетный период имеет в творчестве Ирины Петровской тема мракобесия на российском телевидении. В обзоре телеканала «Тайна зеленого кошелька» [Петровская, 2013, с. 24] автор приводит реальную историю, когда пожилая телезрительница Россия-1 после увиденного спиритического сеанса на телеканале, стала терять рассудок. О чем неоднократно заявляла в бреду.

Юрий Богомолов лишь в 7 публикациях формирует положительное общественное мнение, в 6 материалах общественное мнение четко не выражено, в остальных публикациях (28) – формируется отрицательное общественное мнение. В большей степени такое количество материалов, где

тактическая и стратегическая цели не выражены, связаны с отсутствием четко обозначенной темы в данных материалах.

Например: «Тайны следствия и их последствия» [Богомолов, 2013, с. 16] (автор все сводит к описанию происходящего на телевидении за неделю), «ТВ вне политики?..» [Богомолов, 2013, с. 16] (несмотря на анализ телевизионных передач, автор не дал четкую оценку тому, что он увидел). «Приговоренные к вышке» [Богомолов, 2013, с. 18] (увлекшись описанием отсутствия на телевидении празднования юбилейных дат, автор не дал четкой формулировки стратегической и тактической целей материала).

В 34 материалах Ирина Петровская формирует отрицательное общественное мнение, в пяти – положительное, в двух авторская позиция не выражена. В материалах медиакритика прослеживается четкая тематическая линия. Если в обозрении «В первой половине марта на телеэкране «зажигали» отцы» [Петровская, 2013, с. 24], посвященном началу марта и грядущим женским праздникам, о которых, по мнению автора, телевизионщики как бы забыли, отдав предпочтение другой половине человечества, то она сохраняется на протяжении всего материала. Нет посторонних сюжетных линий, благодаря четким рамкам, сохраняется жанровая своеобразность.

Критерии отбора информации в рубриках медиакритиков в «Российской газете» и «Новой газете» отличаются друг от друга.

Политика «Российской газеты» в отборе информационных поводов рубрики «Теленеделя с Юрием Богомоловым» для освещения проблематики российских телеканалов характеризуется:

1. Проблемностью ситуаций (факт доказывает, что проблема существует).
2. Наличием описания и отсутствием четкой тематической линии в материалах автора (отсутствует столкновение одной группы фактов телевизионного вещания с другой для большей объективности).
3. Отсутствием анализа политических событий (того, как они освещаются российскими телеканалами).

«Новая газета» в отборе информационных поводов для рубрики «Теленеделя с Ириной Петровской» опирается на:

1. Факты, в которых есть конфликт, спорные моменты, столкновение нескольких точек зрения разных телеканалов по поводу одного и того же явления.
2. Наличие проблемности в материалах, минимум описания того, что происходило на телеканалах.
3. Проведение анализа освещения российским телевидением политических событий России и других государств.

Телевизионная критика в системе средств массовой информации занимает одно из важных положений, так как среди прочего выполняет функцию анализа медийного контента.

Стоит отметить, в «Российской газете» на специфику телевизионной критики оказывает влияние тип издания, учредитель, стилевые особенности творчества критика. «Новая газета», с которой мы сравнивали подходы к освещению проблематики российского телевидения, особое внимание уделяет социальной переоценке усилий и достижений создателей медийного содержания. В то же время отмечается ориентированность рубрик медиакритиков на широкого читателя, происходит выработка у публики представлений о нормативности различных аспектов функционирования телевизионных СМИ.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Богомолов Ю. Заочные споры // Российская газета. 2013. <http://www.rg.ru/2013/11/26/bogomolov.html> (Дата обращения: 21.03.2014).
- 2) Интернет-ресурс: Богомолов Ю. Пепел и алмазы // Российская газета. 2013. <http://www.rg.ru/2013/11/06/bogomolov.html> (Дата обращения: 21.03.2014).
- 3) Интернет-ресурс: Петровская И. Вечно молодой телекиллер // Новая газета. 2013. <http://www.novaya-gazeta.ru/columns/59522.html> (Дата обращения: 21.03.2014).
- 4) Интернет-ресурс: Петровская И. Вечно молодой телекиллер // Новая газета. 2013. <http://www.novaya-gazeta.ru/columns/59522.html> (Дата обращения: 21.03.2014).
- 5) Интернет-ресурс: Петровская И. Тайна зеленого кошелька // Новая газета. 2013. <http://www.novaya-gazeta.ru/columns/57521.html> (Дата обращения: 20.02.2014).
- 6) Интернет-ресурс: Богомолов Ю. Тайны следствия и их последствия // Российская газета. 2013. <http://www.rg.ru/2013/04/02/bogomolov.html> (Дата обращения: 21.03.2014).

- 7) Интернет-ресурс: Богомолов Ю. ТВ вне политики?.. // Российская газета. <http://www.rg.ru/2013/05/07/tv.html> (Дата обращения: 21.03.2014).
- 8) Интернет-ресурс: Богомолов Ю. Приговоренные к вышке // Российская газета. 2013. <http://www.rg.ru/2013/06/11/bogomolov.html> (Дата обращения: 21.03.2014).
- 9) Интернет-ресурс: Петровская И. В первой половине марта на телеэкране зажигали отцы // Новая газета. 2013. <http://www.novayagazeta.ru/columns/57202.html> (Дата обращения: 20.02.2014).

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ САЙТОВ КРУПНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТЕЛЕКОМПАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ «ГТРК» И «ТНВ»)

Староверова Т.С.

Научный руководитель – профессор Дорожук Е.С.

Развитие средств массовой информации России на рубеже XX-XXI веков характеризуется широкой областью разрастания регионального телевидения. Оно покрывает большую территорию и представлено широким разнообразием видов и форм.

Региональное телевидение характеризуется особой близостью к аудитории, востребованностью у основной части населения, выражением на экране интересов большей части телезрителей и их проблем, что, безусловно, важно для самоидентификации народов России.

В развитии региональной тележурналистики с каждым годом все большее значение играет сеть Интернет. Именно отсюда новое поколение пользователей черпает большую часть информации. Более половины всех опрошенных из числа представителей молодежи, проживающей в разных странах мира в качестве основного источника информации называют интернет. Данная ситуация имеет стабильную тенденцию к развитию.

Республика Татарстан является самой передовой в плане проведения интернета в сельскую местность. Учреждения среднего образования на 100 % обеспечены доступом в интернет. Также доступ к интернету имеет каждое жилищное поселение. В противовес тому, что телевидение освещает в основном общественную жизнь на республиканском или федеральном уровне, интернет дает возможность получать новости непосредственно от источника или свидетеля событий, которое случилось в любом месте, даже соседнем дворе, что для современного человека очень важно.

Объектом исследования были выбраны сайты региональных телеканалов «ТНВ» и «ГТРК» - <http://trt-tv.ru/> и <http://www.tnv.ru/> соответственно. Для анализа был применен сравнительно-сопоставительный метод исследования, опрос телезрителей и синтез.

Для проведения опроса были выбраны случайным образом 100 человек.

Они были разделены на две возрастные группы: молодые люди и девушки до 25 лет и мужчины и женщины 25 - 40 лет. Среди опрошенных молодых людей и девушек в возрасте до 25 лет 100 % (в общей массе опрошенных это составляет 25 %) отметили, что на сайте «ГТРК» легко найти нужную информацию, а на сайте «ТНВ» поиск информации показался легким только 75 % юношей и 33 % девушек (11 % и 4 % от общего числа опрошенных соответственно). Среди возрастной категории 25 - 40 лет удобство поиска информации на сайте «ГТРК» отметили 85 % мужчин и 72 % женщин (39 % и 18 % соответственно от общего числа опрошенных), а на сайте «ТНВ» - 62 % мужчин и 72 % женщин (29 % и 18 % от общего числа опрошенных).

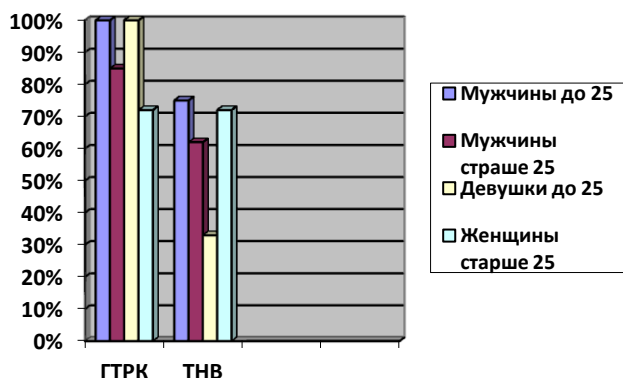


Рисунок 1. – Соотношение легкости нахождения нужной информации на сайтах «ТНВ» и «ГТРК»

Далее был проанализирован фирменный стиль сайта. 75 % опрошенных молодых людей признали стиль сайта «ГТРК» требующим доработки, а 66 % девушек той же возрастной группы, наоборот, отметили, что стиль хорошо продуман (11 % и 7 % от общего числа опрошенных). 75 % представителей возрастной группы до 25 лет мужского пола признали, что стиль сайта «ТНВ» требует доработок, с ними согласились 66 % девушек той же возрастной группы. Женщины старше 25 лет, опрошенные по данному пункту анкеты по сайту «ГТРК», в 43 % случаях ответили, что стиль сайта хорошо продуман, 29 % не согласились с ними (11 % и 7 % от общего числа опрошенных). Мужчины,

старше 25 лет, в 77 % случаев считают, что стилю сайта нужна доработка (36 % от общего числа опрошенных). По сайту «ТНВ» большинство мужчин (54 %) и большинство женщин (71 %) отметили, что сайту нужна коррекция стиля (25 % и 71 % от общего числа опрошенных).

Очевидно, что без рекламы не обходится сейчас ни одно эфирное телевидение. Реклама присутствует и на сайтах телекомпаний. Поэтому следующий пункт анализа расскажет: мешает ли она пользователям. На сайте «ГТРК» рекламы меньше. Молодые люди в возрасте до 25 лет разделили свои голоса поровну, поэтому не удалось определить дальнейший путь работы с данной аудиторией в этом направлении. 66 % девушек данной возрастной группы отметили, что реклама им не мешает (7 % от общего числа опрошенных). 62 % мужчин старше 25 лет ответили, что реклама им мешает, а женщины этой же возрастной категории в 71 % случаев ответили, что реклама не мешает. Реклама на сайте канала «ТНВ» мешает всем категориям зрителей. Она излишне навязчива и у 90 % посетителей сайта сразу возникало желание уйти с сайта из-за рекламных роликов, всплывающих прямо по середине страницы. Реклама мешает 75 % молодых людей, 69 % мужчин, 66% девушек и 100 % опрошенных женщин (14 %, 32 %, 7 % и 25 % от общего количества опрошенных соответственно).

Важной частью сайта является его главная страница, поэтому в опрос был включен вопрос о том, что же, по мнению зрителей, должно отображаться при попадании на сайт. 75 % опрошенных парней в возрасте до 25 лет ответили, что это должны быть новости на сайте «ГТРК». Был предложен вариант публиковать на первой странице самые популярные новости недели (11 % от общего количества респондентов). Девушки того же возраста согласились с ними в 100 % случаев (11 % от общего числа опрошенных). 77 % мужчин старше 25 лет и 71 % женщин того же возраста согласились с ними (36 % и 18 % от общего числа опрошенных). На сайте «ТНВ» большинство опрошенных во всех категориях тоже предпочли бы увидеть новости на первой странице. Это 50 % юношей, 100 % девушек, 85 % мужчин и 57 % женщин (7 %, 11 %, 39 % и 18 % от общего числа опрошенных соответственно).

Немаловажным фактором является удобство работы с архивами сайта. Сначала рассмотрим мнение об архивах сайта «ГТРК». Молодые люди в возрасте до 25 лет поделились ровно пополам в ответе на данный вопрос, 66 % девушек данного возраста отметили неудобство работы с архивами сайта. 77 % мужчин старше 25 лет сказали, что им удобно работать с архивами, 43 % женщин поддержали их точку зрения. Но среди женщин 43 % вообще не смогли найти архивных записей, что говорит о неудобстве их расположения (7 %, 7 %, 36 %, 11 % и 11 % опрошенных от общего числа). При работе с архивами сайта «ТНВ» 75 % парней, 66 % девушек, 92 % мужчин и 43 % женщин отметили удобство работы (11 %, 43 %, 7 % и 11 % от общего числа опрошенных).

Чтобы узнать мнение пользователей по вопросам усовершенствования сайта в анкету была введена и возможность самостоятельно отвечать на некоторые вопросы. Ответы были проанализированы и распределены по группам. Далее приведены результаты. Опрошенные считают, что для улучшения сайта «ГТРК» нужно перенести ссылку на архивы на главную страницу, в поиске показывать раздел, к которому относится статья, создать поиск по датам и внутри конкретного раздела, подсвечивать слова из запроса в результатах поиска, отладить поисковую систему, потому что она выдает ссылки не только по запросу, но и не относящиеся к искомому слову.

Для улучшения сайта «ТНВ» также предлагается усовершенствовать систему поиска – указывать не пункты и ссылки, а мини-версии страниц, добавить поиск в подразделе. Предложение сделать ссылку на архивы сайта на главной странице затронуло и интернет-представительство «ТНВ». Также было предложено на главной странице сайта сделать меню новостей по тематике. Самое большое недовольство зрителей вызывает реклама. Учитывая, что 90 % опрошенных сразу хотят покинуть сайт, когда не могут закрыть выскакивающий баннер, стоит сделать рекламу на сайте менее навязчивой и не отвлекающей от просмотра опубликованных материалов.

В результате исследования сайтов Интернет-представительств региональных телеканалов «ТНВ» и «ГТРК» мы выявили, что посетителям сайта «ГТРК» женского пола вне зависимости от возраста реклама не мешает работать с данными сайта, а мужчины, наоборот, склонны отвлекаться. Следовательно, чтобы повысить количество посетителей мужского пола, рекламу нужно сделать менее яркой и отвлекающей. Также разошлись во мнениях представители мужского и женского пола в вопросе фирменного стиля сайта: женщины считают, что стиль хорошо продуман, мужчины говорят о том, что нужно доработать стиль. Значит, если нужно увеличить количество мужчин, заходящих на сайт, требуется сделать большее количество элементов, создающих стиль и пронизывающих все страницы сайта. Для сайта «ТНВ» рекомендуем изменить политику в области

рекламы, потому что большая часть опрошенных всех категорий высказалась о том, что реклама агрессивна и очень мешает работать с сайтом.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ PR-ТЕХНОЛОГИЙ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ НА ПРИМЕРЕ КАЗАНСКИХ ТУРИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ «COMPANION SP» И «ПЕРСОНА ГРАТА»

Степанова Е.В.

Научный руководитель – старший преподаватель Гайсина Э.И.

На казанском рынке туристических услуг действуют несколько крупных туроператоров, специализирующихся на индивидуальном и VIP-туризме, среди них лидирующие позиции занимают «Companion SP» и «Персона Грата».

Краткая справка о туристических компаниях:

1. «Companion SP».

Туристический оператор «Companion SP» работает на российском туристическом рынке с 1992 года. Генеральным директором является Пасечник Сергей Эмилидович. Основные направления деятельности компании: простые и сложные индивидуальные программы, организация круизов и кругосветных путешествий, деловые поездки, конечно же, прием гостей в Татарстане [1].

2. «Персона Грата».

Региональный туроператор «Персона Грата» основан в 1998 году президентом Ассоциации турагентств РТ и с тех пор ее бессменным руководителем Мифтаховым Рамилем Зуфаровичем. «Персона Грата» работает по направлениям как внутреннего туризма в Казани, так и зарубежного, делая основной упор на организацию индивидуальных туров в различные страны по всему миру [2].

Сравнительный анализ был проведен по следующим PR-технологиям, применимым в индустрии туризма [Public Relations в туризме, 2010, с. 13-16]:

- работа со средствами массовой информации;
- спонсорство;
- выставки;
- лоббирование;
- анализ сайта компании;
- продвижение в социальных сетях.

1. Работа со СМИ

Деятельность «Companion SP» и «Персоны Грата» освещается в одних и тех же СМИ:

- в деловой электронной газете «Бизнес Online»;
- на электронном портале TatCenter.ru;
- на специализированном портале для турагентов TurProf.ru.

Чаще всего публикации о деятельности туркомпаний встречаются в «Бизнес Online».

Исходя из этого, можно сделать вывод: «Бизнес Online» - электронная газета, которая представляет интерес для деловых людей, бизнесменов, предпринимателей, данная категория людей является целевой аудиторией «Companion SP» и «Персоны Грата». Следовательно, размещение публикаций в данном СМИ эффективно для самих туроператоров.

Нами был проведен анализ статей из «Бизнес Online», связанных с деятельностью «Companion SP» и «Персоны Грата» и комментариями главных лиц компаний.

Все статьи были разделены на следующие категории:

- имиджевые статьи;
- экспертное мнение;
- экспертный комментарий;
- имиджевое интервью;
- краткий обзор;
- пресс-релиз.

Было выявлено, что наиболее часто встречаются такие виды PR-текстов, как экспертный комментарий по вопросам урегулирования бизнеса и состоянию индустрии туризма и экспертное мнение как знатока в сфере туризма. Также оба руководителя компаний давали имиджевое интервью деловому portalу «Бизнес Online». В данном СМИ опубликована имиджевая статья, посвященная бизнес-итогах «Companion SP».

Вывод: гендиректор «Companion SP» Сергей Пасечник частый гость в «Бизнес Online». В период с 1 января 2013 года по 17 апреля 2014 года в деловой газете «Бизнес Online» было опубликовано 23 публикации, посвященных «Companion SP» и 14 публикаций, посвященный «Персоне Грата».

2. Спонсорская деятельность.

«Companion SP» выступает партнером ежегодного конкурса «Мисс Татарстан», концертов классической музыки. «Companion SP» периодически спонсирует спортивные мероприятия, например, студенческие соревнования, поддерживает федерацию горнолыжного спорта. Так же выступает спонсорами студенческих игр КВН, вузовских конкурсов красоты.

«Персона Грата» не рассматривает данный инструмент в своей деятельности, что является упущением, так как благодаря спонсорству туристическая компания повышает свою узнаваемость и лояльность со стороны потенциальных клиентов.

3. Выставки.

«Companion SP» уже 5 лет не выставляется на туристических выставках, компания приезжает на выставки ради деловых встреч с зарубежными партнерами. Основная причина отказа от участия в выставках – отсутствие целевой аудитории, которую мог бы заинтересовать тот или иной турпродукт, представляемый «Companion SP».

Гендиректор агентства «Персона Грата» посещает такие выставки, как Интурмаркет, МИТТ, на которых каждый год представляется широко представляется Татарстан. «Интурмаркет» больше ориентирован на внутренний рынок, МИТТ, напротив, на международный. Как заявляет сам гендиректор, цель участия в выставках – налаживание личных контактов, получение наиболее полной и качественной информации по интересующим вопросам из первых уст.

4. Анализ сайтов туроператоров.

Сайт «Companion SP» технически усовершенствован, привлекает ярким дизайном. На сайте выкладываются новости в сфере туризма и новости самой компании. Существует разделы «Статьи и публикации», «Дипломы и награды». Форма обратной связи с потенциальными и реальными клиентами в виде заявки на обратный звонок.

Сайт «Персоны Грата» выполнен в сдержанных тонах. В графе «О нас» представлена только общая информация по агентству. Форма обратной связи отсутствует.

Из этого следует, что сайт «Companion SP» более информационно и технически насыщен, есть обратная связь. Дизайн сайта «Companion SP» подчеркивает особенности имиджа компании, направленность на vip-клиентов.

5. Продвижение в социальных сетях.

«Companion SP» представлен в «ВКонтакте» и «Facebook».

«Персона Грата» представлена в «ВКонтакте», но информация в группе давно не обновлялась.

Вывод: Целевая аудитория «Facebook» – интеллигентные представители рунета, на страницах ресурса находится платежеспособная аудитория, в отличие от основной массы в «ВКонтакте». Статусно-потребительский слой «Facebook» – средний и высший средний слой. Подводя итог, можно отметить, что наиболее взрослая и бизнесовая аудитория находится на «Facebook». Именно поэтому «Companion SP» представлен на данном ресурсе.

«Персона Грата» выбрала некорректную социальную сеть, так как основная масса аудитории в «ВКонтакте» – это молодежь, которая не является целевой аудиторией компании.

6. Лоббирование.

Успех «Персоны Грата» заключается во многом в развитом государственном лоббировании.

Недавние выигранные тендеры:

- «Организация поездки на XV Чемпионат мира по водным видам спорта» для сотрудника Республиканского агентства по печати» (119,8 тыс. рублей).

- «Оказание услуг по организации размещения представителей исполнительного комитета Казани на XV Чемпионате мира по водным видам спорта в Барселоне» (356 тыс. рублей).

- «Оказание услуг по подготовке и проведению рекламного и пресс-тура на территории РТ для туроператоров и СМИ Индии и России» (1,154 млн. рублей).

Подводя итог, следует подчеркнуть, что казанские туроператоры понимают значимость PR - деятельности активно используют многие PR - технологии. Именно благодаря связям с общественностью формируется имидж туристической фирмы, благоприятное отношение со стороны клиентов и партнеров компании, устанавливаются контакты со средствами массовой информации.

Но тем не менее мы хотим предложить следующие рекомендации каждому туроператору по оптимизации деятельности в области связей с общественностью:

Для «Companion SP»:

1. Более широкое освещение в СМИ благодаря проведению пресс-туров, так как «Companion SP» предлагает эксклюзивные маршруты путешествий для своих туристов, то следовало бы акцентировать на них внимание для большей заинтересованности остальных клиентов.

2. Гендиректор компании - гость рубрики «Тема» на телеканале «Эфир» в качестве эксперта по туристической сфере.

Для «Персоны Грата»:

1. Более тесное сотрудничество с печатными изданиями.
2. Расширение базы турагентств по VIP-туризму.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Официальный сайт компании Companion SP. <http://www.companionsp.ru> (Дата обращения: 03.04.2014)
- 2) Интернет-ресурс: Официальный сайт компании Персона Грата. <http://www.personagrata.ru> (Дата обращения: 03.04.2014)
- 3) Степанова Е. Public Relations в туризме. М.: Инфра-М, 2010. 275 с.

«ГОНЗО» КАК ФЕНОМЕН ЖУРНАЛИСТИКИ

Тальфельд К.О.

Научный руководитель – доцент Баканов Р.П.

От века в век роль журналистики неуклонно растет. На сегодняшний день она по праву считается мощной идеологической силой. Журналистика создает президентов, влияет на эволюцию общественной мысли, организации общества, на развитие экономики. Она активно воздействует на духовную и материальную культуру, на ее развитие, являясь своеобразным феноменом культуры.

XX в. выявил беспрецедентно возросшую роль коммуникации в жизни современного общества. Век радикальных общественных переворотов и неоспоримого технического прогресса породил череду коммуникационных революций, в ходе которых возникли новые формы и способы общения между людьми. Развитие коммуникаций происходило скачкообразно, порождая качественно новые социально-культурные феномены, радикально меняя привычную направленность и наполнение информационных потоков в обществе.

Своеобразная кульминация в борьбе приверженцев консервативной журналистики и поклонников нового стиля письма наступила в 70-е годы XX в. Именно в эти годы в журналистике появилось направление, которому свойственны глубоко субъективный стиль повествования, в центре которого не событие, а журналист, освещающий это событие через призму собственных эмоций и возрений – «гонзо». Популяризатором гонзо можно по праву считать Хантера Томпсона, прославившегося своими яростными бескомпромиссными романами, многие из которых были экранизированы и показаны широкой публике.

Сегодня, когда на дворе XXI век, когда редакции, как печатных изданий, так и порталов в Интернете используют решительно все методы по привлечению внимания аудитории: и новые, и хорошо забытые старые, в журналистском сообществе остро поставлен вопрос: Чем именно Я смогу удивить искушенных читателей?

В данной работе проанализировали влияние «нового журнализма» на современное информационное поле. Выявили черты, присущие стилю «гонзо» в материалах всемирно известного журналиста Хантера Томпсона, которые стали эталоном альтернативного стиля письма. Как повлияла гонзо-журналистика на современных авторов? Существует ли сейчас гонзо в своем первоначальном виде?

Целью нашей работы стала выявление характеристики гонзо-журналистики как феномена журналистики на примере творчества Хантера Томпсона. Объектом исследования стала современная медиасреда, а предметом послужили черты понятия «гонзо» в журналистике в целом.

«Гонзо» как отдельное явление сформировалось в американской журналистике в 60-х годах 20 века. Примерно в то же время Соединенные штаты Америки затеяли переворот в традиционной журналистике, полностью или частично отказавшись от тех приемов и методов, которые некогда были образцом для любого репортера.

Новая тенденция массовой коммуникации получила названия «новый журнализм» или «новая журналистика», в разнообразии направлений которой появилось и «гонзо».

«Гонзо» в переводе с английского означает «эксцентричный», «безумный». Существует две версии происхождения данного термина. В ирландских кругах Южного Бостона термином «гонзо» называют пьяного человека, который последний еле-еле держится на ногах, когда все остальные уже лежат на земле. Вторая версия имеет испанские корни: слово «Gonzagas» переводится как «Обманули дурака», так называют человека, которого разыграли или жестоко обманули.

Гонзо-журналистика – направление, представляющее собой глубоко субъективный стиль повествования, которое ведется, как правило, от первого лица. Репортер выступает здесь в качестве непосредственного участника действия, в центре которого ему довелось оказаться, и в материале описываемое событие представляет через приму собственных эмоций и воззрений. Другими словами, журналист использует собственный опыт и эмоции для того, чтобы подчеркнуть основной смысл этих событий. Использование цитат, сарказма, иронии, юмора и ненормативной лексики является неотъемлемой частью этого направления.

Впервые этот термин был использован редактором журнала «The Boston Globe» Биллом Кардозо после прочтения материала Хантера Томпсона «Дерби в Кентукки: упадочно и порочно», вызвавший огромный общественный резонанс в 1970 г.

Так, основоположником гонзо-направления в журналистике можно по праву считать американского журналиста и писателя Хантера С. Томпсона, прославившегося на весь мир своими бескомпромиссными романами и материалами, в центре которого было личное мироощущение. Томпсон считал, что объективность в журналистике – это миф, и идеи его были подхвачены и после его смерти.

В современном обществе, которое уже имеет претензию на право быть информационным, гонзо-журналистика, как направление «нового журнализма» занимает почетное место. Гонзо в условиях российской медиасреды трансформировалась в «гражданскую журналистику» и вышла на внушительно высокий уровень за счет искренности и эмоциональности их создателей и представителей. Однако, не смотря на то, что «гонзо» как феномен журналистики с научной точки зрения не может быть полезно: субъективность описываемых событий не позволяет трезво взглянуть на объект журналистского исследования. Но с культурной точки зрения гонзо-журналистика является настоящим бриллиантом публицистики в контексте XXI века.

МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБОЛИЗАЦИИ

Тарасова Е.А.

Научный руководитель – доцент Сунцов А.В.

В настоящее время резко возросло внимание к изучению такого феномена, как коммуникация. Это является прямым следствием процессов происходящих в современном мире: глобализация, демократизация общественной жизни, открытость и доступность новейших достижений мировой культуры, интенсивная миграция, трансформация индустриального общества в информационное.

Человечество развивается по пути взаимозависимости и расширения взаимосвязи различных стран, народов и их культур. Новые знания приобретаются в процессе туристических поездок, разнообразные конференциях, сообщений из СМИ и т.д. К ним же можно отнести активно развивающиеся и практикующиеся во многих странах мира всевозможные образовательные программы по обмену учащимися и прямые контакты между государственными институтами.

Все это сводится к тому, что люди должны иметь и уметь применять навыки культурного общения, основ психологических знаний о партнере по общению. От того, насколько хорошо подготовлен будет человек, настолько зависит качество межкультурной коммуникации и впечатление о какой-либо общности в целом.

В США и других западных странах хорошо развита коммуникативистика, но не уделяется достаточного внимания языковедческим аспектам дискурса, В России, напротив, наблюдается серьезный уклон в сторону лингвистики, а теория коммуникации находится в процессе становления [Телия, 1996, с. 228]. В российской науке выделяются следующие области исследования, основанные на идее взаимосвязи языка и культуры и представляющие несомненный интерес с позиций межкультурной коммуникации [Маслова, 1997, с. 39]:

- Лингвострановедение.
- Этнолингвистика.
- Лингвокультурология.

Все выше обозначенные области лингвистики направлены на изучение национально-специфических особенностей одной отдельно взятой лингвокультуры. Эти данные неоценимы для межкультурных исследований, предназначенных для сопоставительного анализа двух и более лингвокультур. Исследование механизмов понимания позволяет делать выводы о том, каким образом осуществляются «состыковка» контактирующих лингвокультур и обмен информацией в процессе межкультурного общения.

Еще с давних времен люди предпринимали попытки сделать один язык в качестве средства межнационального общения. Но, насколько бы широко не распространялся конкретный язык, не один язык не способен действительно «стать всеобщим». Это связано с тем, что язык является продуктом ментальности конкретного народа, специфическим отражением способа видения мира и национальным восприятием окружающей действительности.

Даже при достаточном владении языком, если не иметь представления о том, что лежит за сферой языка, но отражается в нем, можно не понимать всей сути происходящих процессов в современном мире.

В связи с этим, в настоящее время в высших учебных заведениях относительно недавно появилось такое направление, как межкультурная коммуникация, которая помогает разобраться с сущности сложных протекающих процессов на мировой арене.

В современном мире существуют две неоднозначные тенденции – глобализация и информатизация. В обществе происходит сближение наций, народов и государств, расширение границ и областей взаимодействия и интеграции, становятся доступными различные мировые культурные ценности, а также устанавливаются обширные связи в различных сферах жизни.

Сам термин глобализация появился относительно недавно, в 1983 году. Автором является американский социолог Р. Робертсон, который сформулировал классическое определение глобализации, как процесса «всевозрастающего воздействия на социальную действительность отдельных стран различных факторов международного значения: экономических и политических связей, культурного и информационного обмена и т.п.» [Robertson, 1987, с. 103]. Он тщательно изучал понятие глобализации и пришел к выводу, что важнейшим моментом является трансформация сознания человека и превращение мира в единое социокультурное пространство.

Он рассматривал данное понятие только с позитивной стороны. Но многие ученые заметили негативное влияние глобализации на социокультурную сферу, усмотрев в нем угрозу национальной самобытности народов и выражают обеспокоенность, относительно возможности сохранения культурного многообразия и идентичности в условиях повсеместной американизации мировой культуры. Под влиянием американской массовой культуры формируется местная массовая культура, сочетающая элементы собственного культурного наследия с привнесёнными. Жанр телесериала существует сегодня во множестве культурных ипостасей: российской, японской, французской, бразильской и т.д. То же самое можно сказать о любом сегменте массовой культуры [Бек, 2001, с. 130].

Развитию процесса глобализации в целом, и в контексте коммуникационной революции, в частности, способствует еще одна глобальная и столь же неоднозначная тенденция: процесс информатизации современного общества.

Современный мир - это период, который характеризуется невероятным ростом информации. Информация становится ключевым понятием всех сфер человеческой жизни деятельности. Постоянная потребность в информации удовлетворяется за счет ее почти абсолютной доступности благодаря полной возможности коммуникации на основе современных технологий. Информационное общество получает двоякую оценку и трактовку исследователей, как и глобализация.

Показательным является тот факт, что был поставлен вопрос о роли и значении языка и культуры в процессе построения информационного общества. Широчайшие возможности, предоставляемые новыми коммуникационными технологиями, Всемирной Сетью Интернет, привели к непосредственному взаимодействию тысячи людей из разных культурных миров, не имеющими представления об их особенностях и неподготовленных к межкультурному диалогу. Люди испытывают трудности в общении, они не обладают достаточными социокультурными знаниями, чтобы правильно строить свою коммуникативную стратегию.

В процессе межкультурной коммуникации очень часто возникает лингвоэтнический барьер между коммуникантами, иными словами отсутствие общего языка, различие в культурах, национальной психологии, недостаточная информированность в вопросах текущей жизни чужой страны и прочее.

Преодоление лингвоэтнического барьера может быть осуществлено несколькими способами. Простейшим и максимально используемым средством общения без общего языка являются невербальные средства общения:

- жесты несогласия, возмущения, восхищения и др.;
- универсальные коды, например, морской переговорный код, формулы, пиктограммы – общепонятные символы и т. п.

Но данные виды коммуникации не дают возможности полноценного общения на различные темы. В связи с этим, люди, разделённые лингвоэтническим барьером, прибегают к услугам языкового посредника – человека, который владеет языками обеих сторон. Общение посредством использования услуг языкового посредника называется двуязычной опосредованной коммуникацией.

Главным критерием успешной межкультурной коммуникации является целостность коммуникативной цепочки, донесением сообщения до коммуникатора.

Можно выделить следующие условия эффективной межкультурной коммуникации:

- желание передать сообщение;
- стремление познать иную культуру, воспринять психологические, социальные и прочие межкультурные различия;
- настрой на проведение совместных действий с представителями иной культуры;
- способность к преодолению стереотипов;
- использование универсальных кодов;
- творческое отношение к процессу коммуникации;
- владение набором коммуникативных средств и их правильный выбор в зависимости от ситуации общения: тон, стиль, стратегии, речевые жанры, тематика;
- соблюдение этикетных норм и др.

Большую роль в успешности коммуникации играют личностные факторы, которые напрямую зависят от норм и ценностей культуры, к которой принадлежит человек. Значительное влияние на коммуникацию оказывают индивидуальные психологические черты характера человека: общительность, контактность, коммуникативная совместимость и адаптивность [Грушевицкая, 2002, с. 185].

В процессе изучения проблем межкультурной коммуникации выделены приёмы, способствующие улучшению процесса межкультурного общения:

1. Стремление к высокой степени эксплицитности. Большая часть информации, которая при общении с представителями родной культуры может быть скрыта, так как она может подразумеваться, в процессе межкультурного общения должна быть выражена вслух, по крайней мере, на начальном этапе межкультурных контактов.

2. Избыточность. Эффективное межкультурное общение часто требует избыточности или объяснения незнакомых лексических единиц, использования полных предложений, повторов, разъяснений, различных комментариев, активного использования невербальных средств.

3. Использование различных каналов коммуникации: голоса, мимики, жестов, запахов, вкусовых ощущений и т. д.

4. Использование механизма обратной связи. На основе обратной связи отправитель может делать выводы на сколько правильно прошел процесс понимания информации собеседником, а значит, корректировать результаты общения.

Знание и использование данных приёмов даёт возможность прогнозирования хода межкультурной коммуникации, предупреждать возникновение ошибок и не ловких ситуаций, ведущих к коммуникативным сбоям, следовательно, совершенствовать процесс межкультурного общения.

Процесс межкультурной коммуникации в современном мире приобрёл неимоверно острую значимость. Благодаря развивающейся с невероятной скоростью всемирной сети Интернет, межкультурная коммуникация становится доступной все для большего и большего количества людей. И возникает следующая ситуация: есть возможность общения, но значительным тормозом является катастрофическая нехватка знаний и навыков о культурах оппонентах.

Становится актуальной проблема воспитания терпимости к проявлениям чужих культур, пробуждения интереса и уважения к ним, посредством преодоления в себе чувства раздражения, недостаточности и непохожести иных культур.

Все вышеперечисленные аспекты приводят к необходимости проведения политики поликультурного образования, начало которой должно закладываться уже непосредственно не в высших учебных заведениях, а намного раньше. Например, начиная со школьной скамьи, с целью правильного формирования детского восприятия мира, формирования первоначальных навыков для

умения построения диалога между представителями разных культур, так как многие дети начинают вступать в процесс межкультурной коммуникации уже в период получения начального образования.

Список литературы

- 1) Бек У. Что такое глобализация? М., 2001. С. 130-133.
- 2) Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 352 с.
- 3) Маслова В.А. Введение в лингвокультурологию. М.: Наследие, 1997. С. 39-40.
- 4) Robertson R., Lechner F. Modernization, Globalization and the Problem of Culture in the World-Systems Theory // Theory, Culture & Society. 1985. № 3.
- 5) Телия В.Н. Русская фразеология. Семантический, прагматический и лингвокультурологический аспекты. М.: Языки русской культуры, 1996. С. 228-230.

КСЕНОФОБИЯ КАК ЗНАЧИМОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЯ К МИГРАНТАМ НА ПРИМЕРЕ Г. КАЗАНЬ

Харьковская А.В.

Научный руководитель – доцент Гайнутдинов Р.Х.

Данная работа является своеобразным подведением итогов ряда небольших пилотажных исследований, проведенных в 2013 и 2014 годах с целью рассмотрения проблемы ксенофобии в отношении мигрантов, на примере г. Казани.

В процессе рассмотрения явления ксенофобии в отношении мигрантов были использованы как количественные, так и качественные методы исследования с целью получения наиболее достоверной информации о существующем положении вещей.

Ксенофобия – подозрительность и неприязнь к «чужим», основанная на чувстве страха. «Чужой» есть некая группа индивидов, чья модель поведения изначально незнакома. Зачастую «чужой» имеет некую значительную для представителя общества отличительную черту, что позволяет отнести индивида к «чужим». Яркими примерами «чужих» для современных обществ являются иностранцы, мигранты, гомосексуалисты, лица с ограниченными возможностями, представители иных религий, представители иного социального класса и прочие. Большинство исследователей феномена ксенофобии в качестве главного ее источника выделяют предубеждения.

Нами был проведен вторичный анализ статистических материалов, полученных в 2013г. и 2014г. Были использованы данные исследований ВЦИОМ, а также результаты опроса, проведенного коллективом авторов КФУ в 2012г. В данном разделе в первую будут рассмотрены результаты исследований ВЦИОМ, поскольку они дают представление о мнении более широкой аудитории.

Согласно результатам исследований ВЦИОМ, прослеживается тенденция к нарастанию негативного отношения к мигрантам. Так, на вопрос: «Как вы считаете, большое количество приезжих из других стран – это положительное для России явление или отрицательное?», число респондентов, выбравших ответ «отрицательное», за последние 5 лет возросло на 6 % (с 68 % до 74 %). При этом на 2013г. Данное явление рассматривают как позитивное лишь 14 % респондентов. Для сравнения, на 2006г. Такого мнения придерживался 21 % респондентов.

Также важно упомянуть об ответе на следующие вопросы: «Какие из нижеперечисленных проблем вы считаете наиболее важными для себя лично?», и «Какие из нижеперечисленных проблем вы считаете наиболее важными для страны в целом?». В обоих вопросах такой вариант ответа, как «миграционные отношения, миграция» появился сравнительно недавно – в январе 2014г. и июне 2013г. соответственно. Этот вариант ответа сразу же набрал достаточно большой рейтинг – 20, и, приблизительно, 27 (средний результат за второе полугодие 2013г.) соответственно.

Таким образом, на всероссийском уровне мы можем видеть высокую степень обеспокоенности сложившейся проблемой, а также нарастающую «волну негатива» в отношении мигрантов.

В отличие от всероссийского уровня, отношение к мигрантам в Республике Татарстан несколько более лояльное.

43,1 % респондентов нейтрально относятся к приезжим из средней Азии и государств Кавказа, приехавших на заработки. 23,2 % отрицательно оценивают данное явление. Схожие результаты были получены в результате ответа на вопрос «Как вы относитесь к приезжим из Средней Азии и государств Кавказа, прибывшим в Татарстан для постоянного проживания?» относятся к мигрантам «относительно отрицательно», 18,2 % - отрицательно.

Следует отметить, что, согласно рассматриваемым данным, каждый второй житель Республики Татарстан имел опыт общения с мигрантами. Таким образом, согласно рассмотренным данным, приходится констатировать, что от пятой части до половины жителей полиэтничного регионального сообщества отрицательно относятся к мигрантам.

Также в процессе рассмотрения заявленной проблемы нами был проведен контент-анализ. Поскольку в качестве объекта работы выступали жители города Казань, в качестве материала для проведения контент-анализа была выбрана наиболее популярная и тиражируемая газета г. Казань «Вечерняя Казань». Были взяты статьи за 2012 и 2013 годы, выпущенные до 31 декабря 2013 года. Единицей контекста выступала отдельная новостная публикация, а единицей счета - смысловое суждение, дающее однозначное понимание новостной публикации как несущей либо положительный, либо отрицательный смысл. Всего было проанализировано 75 статей. Какой-либо тенденции к изменениям публикуемых материалов в течение выбранного срока обнаружено не было. По итогам контент-анализа мы можем отметить, что 83 % новостного контента несет в себе негативную информацию о мигрантах. При этом 59 % публикаций указывают на проблему не законопослушности мигрантов, а 24 % публикаций характеризуют мигрантов как важную социальную проблему современного Татарстана и г. Казани. Можно также отметить, что объем позитивных и нейтральных высказываний о мигрантах равняется примерно 6 % и 11 % соответственно.

Средства массовой информации несут, как видно из приведённой выше статистики, в основном отрицательную информацию о мигрантах, чаще всего характеризуя их как законопослушных индивидов, что создает почву для роста ксенофобии среди населения города.

Также в процессе проведения исследования был осуществлен анализ ряда фотографий. В общей сложности было проанализировано 10 фотографий. Все фотографии были выполнены при помощи профессиональной фототехники, однако первый цикл фотографий был выполнен в рамках корреспондентской работы, и является в большей мере иллюстративным, и в то же время базисным материалом статьи, в то время как второй цикл фотографий был выполнен самими исследователями в рамках изучения заявленной проблемы. Второй цикл фотографий был создан лично исследователями. Все фотографии были сделаны в г. Казань.

Для улучшения анализа все фотографии были «разделены» на части, каждая из которых была подвергнута семиотическому и структурному анализу. Были выделены следующие «части» фотографии, а именно: фон, центральный объект, текст/надпись (данный элемент фотографии также должен был быть рассмотрен, так как на всех фотографиях содержатся текстовые материалы).

Первая группа фотографий представляет собой фоторепортаж с митинга против засилья мигрантов и миграционной политики РФ в целом. На них изображены молодые люди, держащие в руках плакаты с требованиями об изменении миграционной политики РФ, а также о депортации мигрантов с территории страны.

Вторая группа фотографий включает в себя фотографии, сделанные авторами исследования в г. Казань. Данная группа фотографий включает преимущественно надписи на стенах домов, а также фото листовки, распространяемой в г. Казани.

По итогам анализа фотографий можно сделать следующие выводы, а именно: существуют различные формы выражения ксенофобского отношения к мигрантам – от открытых пикетов до актов вандализма; обе формы выражения позиции в отношении мигрантов нацелены на пропаганду ксенофобской точки зрения; степень агрессивности в отношении мигрантов прямо пропорциональна степени легальности выражения своей гражданской позиции; открытое выражение гражданской позиции по вопросу отношения к мигрантам встречается в Казани достаточно редко.

В целом можно сделать вывод, что степень негативного отношения к мигрантам достаточно сильна. Ксенофобия является развивающейся в обществе тенденцией формирования отношения к мигрантам. Также можно отметить, что степень интолерантного отношения на уровне Казани несколько ниже, чем на уровне России в целом.

ТАТАР МАТБУГАТЫНДА ЭКОЛОГИЯ ТЕМАСЫНЫҢ ТОТКАН УРЫНЫ

Хасанова К.Ш.

Фәнни эңитәкчесе – Зәйни Р.Л.

Иң элек әлеге теманың актуальлеген билгеләп үтик. Экологик проблемалар - глобаль проблемаларның берсе. Табигый байлыкларны үзләштергәндә, эшкәрткәндә һәм файдаланганда

табигатьтә кирәкмәгән үзгәрешләр килеп чыга. Бу үзгәрешләр кеше сәламәтлегенә, табигатьнең үзенә зыян китерәләр. шулай экологик проблемалар глобальләшә.

Республикабызда житештерү күләме елдан-ел арта. Бу исә табигатькә зыян да өстәлә дигән сүз. Күп елларга исәпләнгән экология программалары тормышка ашырылып килә. Алар су объектларының, атмосфера һавасының торышын яхшыртуга юнәлдерелгән. Һәр ел саен жир йөзәннән якынча 11 млн. га урман юкка чыга. Бу урманны яңарту масштабларыннан ун тапкыр артык. Ел саен авыл хужалыгы жирләренә якынча 6 млн. га чүлләргә әйләнә. Хәзерге вакытта сулыкларның 5 – 10 % пычрак матдәләрдән торганлыгы ачыкланды. Жирдә яшәүче һәр кешегә ел саен 20 тонна минераль чимал чыгарыла. Шуның 98 % калдыклар сыйфатында туфракка, сулыкларга һәм һавага элгә, һавага күкерт һәм азот кушылмалары ташлану кислоталы яңгырлар китереп чыгара. Безне чолгап алган мохит чын мәгънәсендә авыру. Кеше эшчәнлегенә табигатькә зыян китерү дәрәжәсе ММЧда ничек чагыла? Бу сорауга җавапны татар матбугаты мисалында эзләдек.

Татар басма матбугатында экология темасы дигәндә ул иң элек “Ватаным Татарстан” газетасында даими яктыртылып килә. “Шәһри Казан”, “Татарстан Яшьләре”ндә (шулай сирәк очракларда гына шәхси газеталарда) исә ТР Экология һәм табигый ресурслар министрлыгының эшчәнлеген яктырткан кыска хәбәрләр басыла.

Тугыз ел буе басылып килүче “Ватаным Татарстан” газетасының “Туган ягым - яшел бишек” кушымтасындагы язмалар табигатьнең пычрануыннан котылу юлларын эзли, халыкны үзен дә чисталыкны саклап, намуслы кулланучы булырга өйрәтә. Әлеге кушымта мисалында гомуми ММЧда экология темасына язылган материалларда төп житешсезлекләр һәм типик хаталарны билгеләп үттек:

- базалы экологик белемнәрнең житешмәве. белемнәр житмәүдән башка хилафлыклар китә: проблеманы яктыртканда мәсьәләгә җиңел карау, иң мөһимен аерып чыгара белмәү, проблемаларны анализлый алмау һ.б.;

- объектив булмау, журналистның язма эзерләгәндә чыганак өчен мәгълүматны конфликтның бер ягыннан гына алуында чагыла. Аларга кирәкле белешмәләрнең альтернатив чыганаклары барлыгын белмиләр дә;

- сенсацияга омытылу – экология проблемаларына аудиториянең игътибарын мутантлар, генетик үзгәрешләр белән куркытып кына җәлеп итеп була дип санала (“Татарстан яшьләре” газетасында экология темасына шул яктан якын киләләр). Ә гамәлдә киресе күзәтелә шул: мондый төрдәге язмалардан тую укучыны теләсә-нинди экологик язманы укымаска китереп җиткерә ала.

Федераль һәм республика дәрәжәсендә 2013 ел – Экологик культура һәм әйләнә-тирә мохитне саклау елы дип игълан ителгәч, “Туган ягым – яшел бишек” кушымтасында аерым рубрикалар барлыкка килгән: “Экологик культура”, “Белем һәм тәрбия”, “Экологик белем”. Ләкин шуның белән бергә кушымталарның саны азаюны күзәттек. Бу экологик темага игътибар кимүгә бәйле түгел. Эш министрлыкның финанславына бәйле. Узган ел кушымтада, алдагы еллар белән чагыштырганда, аналитик материаллар азрак булды. Бу, беренчедән, саннарның азаюына бәйле булса, икенчедән, министрлык заказларына урын күбрәк бирелгән. Аның каравы аналитик материалларга гадәти саннарда, ягъни кушымтадан тыш газета битендә урын киңәйгән. Республикада татар басма матбугатында бердәнбер булган махсус экологик кушымтаның язмышы белән кызыксынып, кушымтаның мөхәррире Чулпан Хәйруллинага мөрәҗәгать иттек. “Аерым полоса булып чыкмаган очракта, язмалар шушы рубрика астында дәвам итәчәк. Аны мин алып барачакмын”, - дип ышандырды ул. Дөрестәннән дә, газетада инде ел башыннан бирле экологик проблемаларга багышланган әллә ничә аналитик материал дөнья күргән. Моннан соңгы эшчәнлек бу өлкәдә министрлык белән ике арадагы финанс мәсьәләләренә бәйле булмаячак икән. Бу исә үз чиратында журналистка мөмкинлекләр күбрәк ачыла дигән нәтижә ясарга мөмкинлек бирә. Кушымта эчтәлеген биш еллык күзәтүдән чыгып, моңа кадәр дә министрлык журналистларга (“Ватаным Татарстан” газетасы мисалында) чикләүләр куймады. Тәнкыйтькә дә урын бирелә иде. Чөнки андагы белгечләр төп проблемаларны үзләре дә яхшы аңлыйлар.

Бүген экологик кризистан чыгарга өмет уятучы, хокукларны дәлилләүче һәм әлеге процессны тизләтүгә һәркем дә йогынты ясый алганны күрсәтә торган позитив мәгълүмат кирәк. Экологик позитивның булмавы – гомуми матбугат чараларының җитди кимчелеге. Экология эше буенча судта җиңү, яна экологик яктан чиста һәм аз энергия таләп итә торган технологиялар уйлап чыгаруны хәбәр итү позитив мәгълүмат була ала. Яки шул ук табигать һәм хайваннар турында очеркларны алыяк.

Жанр һәм стильләренә бертөрлелеген дә әйтеп үтик – репортажлар, кызыклы интервьюлар аз, жанлы әңгәмәләр юк. аудиторияга мәгълүматны аңлаешлы, җиңел итеп тапшыру да сирәк күренеш.

«Ватаным Татарстан» һәм «Атна вакыйгаларында» (район газетасына кушымта булып килә) экология темасына багышланган аналитик язмалар бар. Шул язмалардагы аналитик жанр үзенчәлекләрәннән чыгып, без түбәндәге нәтижәләргә килдек:

- экология темасын яктыртканда аналитик жанрның барлык мөмкинлекләре дә кулланылган;
- предметны тикшерүнең текст төзелешендә, теоретик һәм матур әдәбият методларына мисаллар китереп экологик язмаларда аналитик жанрда ижат итү методларының барысы да иркен кулланылуын ачыклады;

- әлеге методлар арасында аеруча да еш кулланылганнары, әлбәттә инде, теоретик методлар. Бу аналитик жанрдагы язмаларның характер үзенчәлеге белән аңлатыла: проблеманың килеп чыгу сәбәпләрен, аның чишелеш юлларын, киләчәктә китерергә мөмкин булган нәтижәләрен, алга таба үсешен күрсәтмәгән язма аналитик язма була алмый!;

- экология темасын яктыртканда күп очракта аналитиканың мөхбирнамә һәм мәкалә жанрлары кулланылган.

Экология кебек кешелеккә куркыныч тудыра торган, шул ук вакытта кабул итү өчен катлаулы булган теманы аналитик жанр чаралары ярдәмендә тапшырсаң, аңлау җиңеллешә, дигән нәтижәгә килдек. Бу очракта автор бер конкрет мәсьәләгә туктала, кагыйдә буларак, урынга барып, шушы мәсьәләне һәрьяклап тикшерә, белгечләргә мөрәҗәгать итә, сәбәпләрен ачыклай, проблеманың киләчәген күзалый. Халык фикерен, шәхси күзәтүләрен бирә. Әйтик, мөхбирнамә җәмәгатьчелектен игътибарын проблемага юнәлтсә, мәкалә жанры исә шул проблеманы чишүгә хезмәт итә. Оста журналист аналитика язганда да, тел чараларын урынлы һәм нәтижәле итеп куллана ала.

Экология проблемасын бер генә ведомство хәл итә алмый. Чөнки ул тормышның бөтен өлкәләренә дә кагыла. Ә журналист шул өлкәләренә, моның өчен кемнең җаваплы булуын ачыклай. Ул экологик проблеманы чишә алмый, ләкин сүз, жөмлә ярдәмендә әнә шул чишелеш юлларын ачыклауга ирешә ала.

НОВЫЕ «КУЛЬТУРНЫЕ» ПРОГРАММЫ НА СОВРЕМЕННОМ КИТАЙСКОМ ТЕЛЕВИДЕНИИ

Ху Хуэйин

Научный руководитель – доцент Сергеева Т.С.

Мы называем культурными программами те программы, которые специально созданы для сохранения и распространения культурного наследия, как правило, они посвящены художественной культуре, языку, литературе, традициям, истории и др. Эти программы представлены на телевидении в разных жанрах: беседы, интервью, лекции, репортажа, документального фильма и др. Главная цель этих программ – просветительская. До недавнего времени «культурные» программы отличались серьезным характером подачи материала. Однако в 2013 году на китайском телевидении появились новые культурные программы в развлекательных жанрах (шоу, конкурс, викторина и т.д.), которые, тем не менее, играют культурно-просветительную роль, и пользуются большой популярностью у зрителей.

Среди этих программ: «Герой иероглифов» на канале провинции Хэнань, «Конкурс-диктант китайских иероглифов» на канале центрального телевидения, и «Прекрасные стихи и поэзия Китая» на канале провинции Хэбэй.

Кратко охарактеризуем эти программы.

Программа «Герой иероглифов» - это телеконкурс, первый ее выпуск вышел 11 июля 2013 года в 9:25 вечера (сейчас программа выходит по четвергам или пятницам). Участниками программы стали дети и подростки в возрасте от 7 до 17 лет. Перед участниками конкурса поставлена задача правильно написать иероглифы в словах, которые читает ведущий. Кто успешно напишет иероглифы, тот проходит большую клетку из 9 мелких клеток на сцене³ и становится «героем иероглифов».

Программу ведет известный телеведущий Ма Дон. Членами жюри являются известные люди: профессор Пекинского педагогического университета Юй Дан, музыкант Гао Сяохон, литературный критик Чжан Иву. В процессе соревнования члены жюри объясняют структуры иероглифов, рассказывая их историю.

³ В Китае используют бумага в клетку для обучения каллиграфии, причем используют большую клетку, поделенную на 9 мелких клеток. Эта модель присутствует в оформлении сцены и технологии программы

Программу организовал канал провинции Хэнань вместе с видео-порталом IQIYI, и она выходила в эфир одновременно на телевидении и на сайте. Кроме того, была сделана прикладная игровая программа (APP) в телефоне под названием «Герой иероглифов», с помощью которой телезрители смогли пройти тест и зарегистрироваться на конкурс.

До конца августа 2013 года в эфир вышло 16 выпусков, в последнем из которых были определены пятнадцать победителей, вышедших в финал, в том числе шестнадцатилетняя девушка Чэнь Иси, которая заработала самые высокие баллы благодаря телефонной программе и стала «героем иероглифов» 2013 года, зрители называли её «живым словарем» [2].

Следующая программа представляет собой также телеконкурс и называется «Конкурс-диктант китайских иероглифов» на центральном телевидении. Ее организовал государственный комитет языков Китая. В конкурсе приняли участие 32 группы школьников из всей страны, которые были выбраны из разных провинций после первого тура соревнования (каждая группа состоит из 6 школьников). Средний возраст участников – 14 лет.

В конкурсе на телевидении было 4 этапа: второй тур соревнования, полуфинал, дополнительное соревнование и итоговое соревнование. В ходе конкурса школьники по очереди пишут на электронной доске слова, которые они слушают. В то же время, параллельно, в другой студии профессор по истории Цянь Вэньчжун и ведущий объясняют телезрителям значение структуры иероглифов и историю появления иероглифов. Комментарий сопровождается музыкой в быстром темпе, которая передает напряженную атмосферу зрителям. Программа вышла в эфир 2 августа 2013 года на канале «CCTV-10» (канал науки и образования) в 8 часов вечером, и, к удивлению многих, она сразу привлекала интерес аудитории и вызвала неожиданный ажиотаж у зрителей. Когда первый выпуск ещё шел в эфире, программа уже стала самой популярной темой обсуждения в китайской социальной сети «weibo». Вероятно, по этой причине центральное телевидение решило показать программу не только на десятом канале, но и на первом. С 2-ого августа до 18-ого октября были показаны 13 выпусков. Когда шел итоговый конкурс, число зрителей достигло более 120 миллионов человек [4].

Третья программа «Прекрасные стихи и поэзия Китая» – это викторина о китайской традиционной поэзии на канале провинции Хэбэй. Программа выходила в эфир с 19 октября 2013 года в 21:15 по пятницам.

В отличие от «Героя иероглифов» и «Конкурса-диктанта китайских иероглифов», атмосфера этой программы веселая и легкая. Программу ведет бывший ведущий центрального телевидения Ван Кай. Постоянными гостями являются известный диктор Чжао Чжунсян и профессор Института литературы Чжунаньского университета Ян Юй. На каждый выпуск программы приглашается 6 «звезд», которые конкурируют с конкурсантами. Таким образом, они не только гости, но и участники. Были на сцене звезды-ведущие Юй Энтай, Цзо Янь, Тянь Юань, Лю Ган, Чжань Янгоэ и т.д.

В программе может участвовать любитель стихов любого возраста, и самым младшим конкурсантом была восьмилетняя школьница Ду Ици. Профессии конкурсантов также разные: часто приходили студенты, школьники и учителя, но бывали также охранники, продавцы, рабочие и служащие и др.

В программе конкурсанту надо конкурировать с шестью звездами-гостями поочередно, и, выиграв одного человека, он получает стипендию в 1000 юань. Потом он имеет право выбора: продолжать ему или нет. Если участник еще раз выигрывает, то стипендия увеличивается на 1000 юаней за каждого гостя, а если проигрывает, то полученная стипендия уменьшается наполовину. И только в случае выигрыша всех 6 гостей, участник получит билет в финал.

В программе в основном проверяют знания классической поэзии династии Тан (618-907) и Сун (960-1279), которые считаются временем наивысшего расцвета китайских стихов. Сложилась определенная правила проведения этого конкурса: обычно ведущий читает одну строку поэзии, а участники должны продолжить следующую строку. Есть еще вопросы о поэтах или любителях поэзии или вопросы в виде песочной картины или песен. У программы особенный дизайн сцены: на ней семь колец, из которых шесть для звезд-гостей, и одно – для участника. Тот, кто выигрывает, получает стипендию, а тот, кто неправильно отвечает на вопрос, прямо «падает» со сцены через кольцо. В ходе соревнования Гости Чжао Чжунсян и Ян Юй объясняют стихи, дают к ним комментарии. Программа хорошо соединяет интеллигентность и развлекательность, традиционность и современные элементы.

До недавнего времени культурно-просветительные программы не могли конкурировать с развлекательными программами по рейтингу, и поэтому их часто ставят не в прайм-тайм. Но эти

новые программы в 2013 году были поставлены в прайм-тайм, и получили хороший рейтинг, не слабее развлекательных программ. У них у всех будет второй сезон в 2014 году. За ними появляются так называемые «клоны»: сестра-программа у «Героя иероглифов» - «Герой фразеологизмов» на Канале Хэнань.

Каковы же причины популярности этих программ?

1. В отличие от большинства культурно-просветительских программ, эти программы используют развлекательные жанры, такие как телеконкурс, викторина. «Легкие» развлекательные жанры всегда привлекают больше телезрителей, чем «серьезные» жанры (типа телеочерка, документального фильма). Кроме того, приглашенные звезды и артисты привлекают своих поклонников, особенно молодых людей. А у звезд появились возможности показать себя другим образом, с другой стороны. Обычно люди считают артистов не очень образованными людьми, отличающимися лишь своей внешней красотой. Но в программе «Прекрасные стихи и поэзия Китая» Юй Энтай и красавица Цзо Янь выступили блестяще, выиграв и обогнав многих сильных участников. Они – и артисты, и ведущие, – создали совсем иной образ своих профессий.

2. Китайский язык и поэзия – важная часть китайской культуры, но эти сферы редко обсуждаются на телевидении, поэтому новые программы стали оригинальными. Эти программы нашли свою нишу. Программы о культуре требуют от телезрителей размышления, вкуса и образованности, но в отличие от других знаний, знания о китайском языке и поэзии более доступны для китайцев. Люди с базовым образованием могут писать, а китайская поэзия изучается в школе. Поэтому у новых программ большая потенциальная аудитория.

Создатели программ, верно заметили, что с развитием технологий, больше людей используют компьютеры и смартфоны и меньше читают и пишут, их способность писать руками и понимать литературную классику снижается. Однако к удивлению, но вполне понятно, программы смотрели не только школьники, но и их родители, а в целом, – люди разных социальных слоев.

За последние несколько лет на китайском телевидении появились различные развлекательные программы и музыкальные конкурсы, многие из которых представляют собой зарубежные форматы. Люди уже насытились такими программами, поэтому новые программы о традиционной китайской культуре сейчас кажутся оригинальными и особенными, и, что очень важно, они удовлетворяют потребность аудитории в духовном плане. Более того, эти программы не только учат людей, как писать или читать стихи наизусть. Как сказал главный режиссер программы «Диктант китайских иероглифов» Гуань Цэнь Вэнь в интервью: «Мы не просто хотим научить всех писать иероглифы и слова. Мы в конкурсе пытались выбрать слова с богатой культурной коннотацией и интересной историей, чтобы после просмотра программы зрители понимали красоту нашего языка. Хочу, чтобы зрители могли вспомнить традиционную культуру, и у них появился интерес к написанию иероглифов, к каллиграфии. Вот в этом, по-моему, состоит настоящая цель и значение нашей программы» [3].

3. Весьма важный фактор заключается в том, что программы о культуре получили поддержку со стороны государства. Ещё в июле 2011 года китайская государственная администрация радио и телевидения опубликовала документ, в котором указывалось, что необходимо ограничить количество развлекательных программ в прайм-тайм (с 17.00 до 22.00) на первых каналах всех провинций [5]. А в октябре 2013 года, такая политика стала более строгой, что способствовало развитию культурных программ.

4. Ещё один важный фактор – это время выхода новых программ в эфир, оно было продуманным и удобным. Согласно своей аудитории, рассчитанной на подростков, программа «Конкурс-диктант китайских иероглифов» и «Герой иероглифов» вышли в эфир летом, когда у школьников были двухмесячные летние каникулы. Они хорошо вписались в их свободное время.

5. Эти программы использовали возможности Интернета. На сегодняшний день, все больше и больше людей предпочитают телевизору интернет. По данным отчета о развитии китайских новых аудиовизуальных медиа за 2013 год, - в Пекине процент тех, кто смотрит телевизор, упал на 30 %, а ещё три года назад процент смотрящих телевидение составлял 70 % [1]. Сейчас с каждым годом растет количество людей, предпочитающих смотреть видео он-лайн.

В данной ситуации, сотрудничество с интернетом для телеканалов очень важно. У всех трех программ есть официальные логины в социальной сети «weibo». Программа «Герой иероглифов» и «Прекрасные китайские стихи и поэзия» были показаны не только на сайтах своих каналов, но и на сайтах других каналов. «Герой иероглифов», как уже отмечалось, предлагает возможность зрителю участвовать в играх через Интернет. Все эти меры улучшали интерактивность программ и увеличивают реальную аудиторию.

Эти программы дают хороший пример для других культурных программ в использовании эдьютеймента с его формулой: «учимся играя». Как подтверждает опыт этих программ, на телевидении может существовать не только массовая культура, но так называемая «высокая традиционная культура». Только надо хорошо ориентировать свою аудиторию и придумывать новые методы подачи материала.

Список литературы

- 1) Готовый отчет о развитии китайских новых аудиовизуальных медиа (2013). Пекин: Изд. общественных наук КНР, 2013. С.172-173.
- 2) Интернет-ресурс: Закончился первый сезон программы Герой иероглифов: живой словарь Чэнь Ис и стала победителем. http://ent.hnr.cn/yw/pdyw/201309/t20130902_603423.html (Дата обращения: 02.09.2013).
- 3) Интернет-ресурс: Итоговый конкурс Диктата китайских иероглифов состоится в пятницу на этой неделе. Главный режиссер сказал, что в следующем году он снизит степени трудности конкурса. http://www.tianjinwe.com/entertainment/zyxw/201310/t20131016_454324.html (Дата обращения: 16.10.2013).
- 4) Интернет-ресурс: Программа о языке получила неожиданный рейтинг, более 100 миллионов людей смотрели итоговый конкурс. http://culture.ifeng.com/whrd/detail_2013_10/24/30613794_0.shtml (Дата обращения: 24.10.2013).
- 5) Интернет-ресурс: Меморандум о задачах программирования спутниковых телеканалов в 2014 году. <http://news.e23.cn/content/2013-10-21/2013A2100570.html> (Дата обращения: 21.10.2013).

ТАТАРСТАНДА ЧЫГУЧЫ РУС ТЕЛЛЕ МЕДИЦИНА БАСМАЛАРЫНА ТИПОЛОГИК СЫЙФАТЛАМА

Шакурова Д.Д.

Фәнни җитәкчесе – ассистент Галияхметова А.Ф.

Медицина басмалары элек – электән аудиториянең ихтияжларын канәгатьләндерүче мәгълүматның иң мөһим һәм бай чыганагы булып санала. Бүген дә алар төрле катлам укучылар арасында үзенең актуальлеген югалтмый.

Россиядә беренче медицина басмасы кайчан дөнья күргән соң? 1792 нче елның 29 нчы июнендә “Санкт - Петербург” хәбәрләре газетасында бер игълан басыла. Соңрак халык арасында зур шау - шу уяткан әлеге белдерүдә ниндидер тәҗрибәле табиблар даирәсенә, Швейцария, Германия, Англия илләре үрнәгенә таянып, Россия халкы өчен махсус медицина басмасы чыгарырга жыенулары турында хәбәр ителә. Россиядә даими медицина басмаларына нигез салыну энә шул хәбәрдән башланып китә...

VIII гасырның ахырына кадәр Россиядә медицина журналларын бастыру юк дәрәжәсендә була. Дөрөс, 60 нчы елларда барон А.И. Черкасов җитәкчелегендәге медицина коллегиясе “Рус табиблары язмасы” исемле медицина басмасына нигез салу турында уйланган була. Биредә табибларның фәнни һәм фәнни - гамәли характердагы язмалары дөнья күрер дип көтелгән. 1763 – 1803 нче еллар аралыгында гына да аларның саны меңгә җиткән. Европада беренче махсус медицина басмасы Н.Бленьи исемле атаклы Париж табибы тарафыннан VII гасыр ахырында ук чыгарылган. Бу вакытта Россиядәге медицина басмалары туачак көн әле сүздә генә кала биргән.

Ниһаять, 1792 нче елда Петербургның “алман табиблары түгәрәге” эгъзалары бу өлкәдәге күпеллек бозны кузгалтып жибәрә. Россиядәге беренче медицина журналына Федор Уден исемле атаклы табиб нигез салган дип исәпләнә. Ул, беренчеләрдән булып, Россиянең медицина коллегиясенә даими медицина басмасы чыгаруга рөхсәт сорап мөрәҗәгать итә. Өстәмә рәвешендә коллегиягә пландагы журналның беренче номерын да тәкъдим итә. Уден әлеге журналны “Беседующие врачи” дип атарга уйлый. Ләкин коллегия аның мөрәҗәгатен кире кара. Сәбәбе журналдагы материаллар арасында дингә каршы килә торган юллар булу белән аңлатыла.

Журнал, июль аеннан башлап, атнага бер тапкыр бер бит күләмендә чыгарга тиеш була. Ярты елга язылу бәясенә Петербург халкы өчен 2 сум 50 тиен, башка төбәкләрдә 5 сумны тәшкил иткән. Ул вакыт өчен бу бик зур сумма булган, билгеле. Журналның нәшире – Петербургның танылган китап сатучысы И.Д. Герстенберг була. Агымдагы елның беренче июлендә үк басылырга тиешле журнал, 1792 нче елның 2 ноябрендә, ниһаять, дөнья күрә. Журналның исеме “Санкт – Петербургские врачебные ведомости” дип үзгәртелә. Абунәчеләр арасында күпчелекне табиблар, Россия империясенә зур һәм кече шәһәрләрендә даруханә тотучылар тәшкил итә. Алардан тыш журналны

армия һәм флот офицерлары, сәүдәгәрләр, дин әһелләре, дәүләт хезмәткәрләре, инженерлар да алдырган.

Журналда медицина фәнненең һәм практикасының бик күп төрле мәсьәләләренә аңлатма бирелә (кан китү, нәселдәнлек авыртулары, яшәү рәвеше белән бәйлә авыртулар). 1793 нче елның жәенә кадәр журнал даими рәвештә атнага бер тапкыр чыгып килә. Ә инде 1794 нче елның июлендә журналның соңгы 52 нче саны дөнья күрә. Моның сәбәбен еш кына финанс киеренкелеге белән бәйләп аңлаталар.

Алга таба 1941 – 1945 нче елгы Бөек Ватан сугышы, 1990 нчы елгы үзгәртеп кору чорында медицина мәгълүматларының әһәмияте аеруча зур була. Шул сәбәпле, аз гына тираж белән булса да, медицина басмаларын чыгару ихтыягы туа.

Татарстанда чыккан беренче медицина басмасы булып “Неврологический вестник” журналы тора. Бу – XIX гасыр ахырыннан бирле Россиядә психоневрология буенча чыккан өченче журнал. Аңа 1893 елда атаклы рус профессоры В.М. Бехтеров нигез салган. Төгәлрәк әйткәндә, “Неврологический вестник” Казандагы невропатолог һәм психиатрлар үзегенә басма органы буларак оеша. Журналга нигез салган Бехтеров, иң беренче чиратта, төрле юнәлештә хезмәт куючы табибларны берләштерү, бергә туплау һәм нейрохирургия өлкәсенә карата кызыксыну уятуны максат иткән. Бехтеровтан соң журналның баш мөхәррире вазыйфаларын профессор-психиатр И.М. Попов, профессор-физиолог Н.Г. Миславский, профессор-психиатр В.Г. Осипов биләгән. Революция елларында журнал чыгудан туктый. 1993 елда исә “Неврологический вестник” профессор М.Ф. Исмәгыйлев тарафыннан яңадан торгызыла.

Хәзерге вакытта Татарстанда егермедән артык медицина басмасы чыга. Алар, нигездә рус телләрендә дөнья күрә. Узган ел Корконосенко тәкъдим иткән ысул ярдәмендә республикада чыгучы татар телле медицина басмаларына анализ ясаган ясаган булсак, Татарстандагы медицина басмалары системасын тулысынча күз алдына китерү өчен рус телендәгеләрен дә өйрәнергә булдык.

Фәнни эшнәң тикшеренү предметы булып “Health & fitness”, “Неврологический вестник”, “Здоровье семьи” журналлары һәм “Мамабум”, “Страховая газета”, “Health & fitness weekly” газеталары тора.

Медицина тармагын төрле ясылыкта яктырткан бу басмалар Корконосенко тәкъдим иткән типологик анализ ысулының һәр бүлгегә буенча (таратылу регионы, гамәлгә куючысы, нәшер ителү характеры, эчтәлек тулылыгы, басманың эчке төзелеше) бер-берсеннән аерыла. Легитим булулары гына уртак.

Уртаклык шулай ук басмаларда урын алган язмаларның жанры (гадәттә, информацион жанрда), материалларның бирелү рәвешендә (киңәш-табыш, сорау-жавап, укучы хаты, реклама тексты) дә чагыла. Алда санап үтелгәннәрдән чыгып, фәнни эштә тикшерелгән һәр басманың өстенлекләрен һәм житешсезлекләрен атап үтәргә кирәк:

1. Казанда чыгып килүче “Health & fitness” журналы – заман белән бер сулышта атлаучы, үз сәламәтлегенә, физик халәтенә битараф булмаган һәркем өчен менә дигән журнал. Күзәтү ясаудан күренгәнчә, әлеге басма яктырткан тематик ясылык шактый чуар. Ул косметология, хирургия, диетология, психология һәм спорт өлкәләрен колачлый, әлеге тармактагы иң соңгы яңалыкларны житкәрә, биредә кулланылган заманча, яңа алымнар белән таныштыра, киңәш-табышка зур урын бирелә. Шул ук вакытта “Health & fitness”ка медицина өлкәсенә кагылышлы проблемалы язмалар житешми. Әйтик, билгеле бер чирне жиңгән кеше мисалында укучыны теләсә-кайсы проблемалы очрактан чыгу юлы барлыгына төшендергән, я булмаса, әлеге тармакның проблемаларын яктырткан (мәсәлән, табиблар дорфалыгы белән очрашкан авыру белән әңгәмә, я булмаса, аның хаты). “Журналист эзләнүе”, я булмаса, “журналист һөнәр алмаштыра” кебек сәхифәләр булса да шәп булып иде. Дөрөс, журнал юнәлеше белән үк “жиңелчә” басмалар урнаштыруга юнәлдерелгән. Ләкин ай саен шундый рухтагы бер генә язма чыкса да, “Health & fitness”ның укучы тарафыннан кабул ителүе дә башкачарак булып иде.

2. “Неврологический вестник”. Журнал үз кыйбласы таләпләренә тулысынча жавап бирә. “Неврологический вестник” – махсуслашкан басма. Биредә медицинаның аерым бер тармагы – нейрохирургия өлкәсенә багышланган язмалар урын алган. Әйтергә кирәк, алар медицина басмалары йөз тоткан аудиториядән дә таррак кешеләр төркеменә юнәлтелгән. Ягъни биредә басылган фәнни стильдәгә катлаулы мәкаләләр шушы нейрохирургия өлкәсе белән кызыксынган галимнәр, белгечләр, шуш юнәлештә эшләгән табиблар һәм киләчәктә бу тармакта хезмәт куярга жыенган студентлар өчен кызыклы ук булмаса да, аңлаешлы. Гади укучы монда басылган мәкаләләргә өлешчә генә аңлый, яки бөтенләй аңламаска мөмкин. Һәр нәрсәдә оперативлыкны өстен күргән замана укучысы

ихтыяжларын канэгательндермәсә дә, махсуслашкан фәнни журнал буларак “Неврологический вестник”ны уңай бәяләргә мөмкин.

3. Бер яктан караганда, “Здоровье семьи” журналы укучы ихтыяжын канэгательндерә алырлык барлык төр материалны үзенә туплаган. Биредә, шушы юнәлештәге басмалардагы кебек үк, матурлык, сәламәтлек, диета һ.б. өлкәләргә кагылышлы кызыклы һәм файдалы мәгълүматлар, киңәш-табыш рухындагы язмалар урын алган. Ләкин шул ук вакытта журналның тулысынча “Здоровье семьи” медицина үзәген һәм андагы табиблар тарафыннан күрсәтелгән хезмәтләрне рекламалавы, күнелгә ятып бетми. Сүз дә юк, шушы медицина үзәгенә даими рәвештә йөрөп, аның хезмәтләреннән тулысынча канәгать калган һәм алга таба да биредә дөвалануын дәвам иткән кеше өчен бу газета кызыктыр. Ләкин бу үзәккә карата бөтенләй битараф булганнар өчен (үзенә файдалы мәгълүмат урнаштырылмаган булса, әлбәттә) бу басманың кызыксыз булуы да бик мөмкин.

4. “Мамабум” газетасы – гайләсә ишәргә торганнарға, яшь сабые, баласы булган ата-аналарның өстәл китабы булырлык басма. Биредә шушы төркемгә керүчеләр өчен кызыклы булган шактый бай, кызыклы язмалар урнаштырылган. Газетаның укучылары белән тыгыз элемтәдә торуы аны “жанландырып” жибәрә. Әмма “Мамабум”ның бары тик дүрт шәһәр – Чаллы, Түбән Кама, Әлмәт, Алабугада яшәүче ата-аналар өчен генә чыгаруы һәм шушы территориядә генә таратуы газетаның зур минусы булып тора. Чөнки биредә басылган материаллар Татарстанның төрле почмагына сибелеп яшәүче ата-аналар өчен дә кызыклы булып иде.

5. “Страховая газета” үзе яктырткан тематик юнәлешләрнең берсе итеп медицина тармагын атаса да, биредә әлеге өлкәгә кагылышлы материаллар бармак белән генә санарлык. Булса да, алар реклама рәвешендә генә бирелә. Хәер, “Страховая газета” – табигате белән үк реклама рухындагы басма. Шуңа күрә әлеге газетаны тикшерү барышында табылган медицинга багышланган бармак белән санарлык кына язмаларның реклама рухында булуына аптырарлык түгел. Ләкин укучы биредә үзенә кирәкле берәр клиника турында тулырак мәгълүмат алудан тыш, башка кызыклы материал таба алмый.

6. “Health & fitness weekly” – шулай ук реклама тибындагы басма. “Здоровье семьи” үзәге тарафыннан гамәлгә куелганлыгын исәпкә алсак, ул аның жырын гына “жырларга”, ягъни биредә күрсәтелгән хезмәтләргә генә реклама ясарга тиеш кебек. Тик биредә башка эчтәлектәге, юнәлештәге реклама да күп. Моннан тыш, газетаның төп юнәлеше итеп сайлаган медицина тармагын булдыра алганча киңрәк яктыртырга тырышуы игътибарга лаек. Монда шул ук файдалы мәгълүмат, киңәш-табыш кебек материаллардан тыш, башкала, республика, ил һәм дөнья күләмендәге медицина яңалыклары белән дә танышырга мөмкин. Кыскасы, бу газетаны укучы: “Реклама гына бит бу”, - дип еракка ыргытырга ашыкмас.

Фәнни эшебезгә йомгак ясап шуны әйтергә кирәк – Татарстанда медицина темасына багышланган басмалар эле үсеш юлында. Формат, дизайн ягыннан күпмедер дәрәжәдә алдырсалар да, эчтәлек, материалларның бирелеш ягыннан алар шактый аксый. Бүген татар медицина басмаларына медицинага кагылышлы ниндидер бер тема, проблеманы күтәрәп алып, өйрәнәп, эзләнеп язган төпле, чын журналистик язмалар житми. Басмаларның күбесе реклама рухы белән сугарылган. Ягъни, тормышыбыздагы иң мөһим сәламәтлек төшенчәсен тәмин иткән медицина тармагы басмалары заман укучысын тулысынча канәгатьләндерелек дәрәжәдә түгел.

Әдәбият исемлеге

- 1) Интернет-ресурс: Типология СМИ. <http://www.referats.pro/journalism/2583-analiz-rynka-medicinskoj-pressy.html> (Дата обращения: 5.02.2014)
- 2) Интернет-ресурс: Медицинские издания России. <http://belsky.narod.ru/v2/rus/typology/method.html>. (Дата обращения: 18.02.2014)
- 3) Интернет-ресурс: Типология и СМИ. <http://www.bestreferat.ru/referat-181769.html> (Дата обращения: 18.02.2014)
- 4) Интернет-ресурс: История возникновения медицинских изданий. <http://www.defiance.info/1032-istoriya-poyavleniya-i-razvitiya-gazety.html> (Дата обращения: 20.03.2014)

ЭТНИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ИДЕНТИЧНОСТИ НЕТИТУЛЬНЫХ НАРОДОВ ТАТАРСТАНА

Шарифуллина А.Р.

Научный руководитель – доцент Гузельбаева Г.Я.

В течение последних десятилетий возрастает роль этнической идентичности и происходит усиление межэтнических конфликтов, то есть повсеместно все большую актуальность приобретают вопросы этничности и национальности. Так как задача защиты и сохранения этих феноменов в условиях глобализации ведет одновременно и к повышению интереса к особенностям национальной культуры, языка, традиций и возможности этносов на самоопределение, которое закреплено в международном праве.

И, как для нашей страны, так и для ряда других, где этнический состав представлен широким многообразием народов, немаловажным является исследование и раскрытие основ их успешного сосуществования, в особенности, когда речь идет об их местонахождении в небольшом по масштабам структурном образовании.

В качестве примера такого опыта можно рассматривать национально-культурную автономию (НКА) как форму самоопределения различных этнонациональных групп, ориентированную на защиту и сохранение их этнической идентичности, кроме того, в поликультурных условиях способствующую поддержанию успешных межэтнических взаимодействий. НКА не подразумевает выделения отдельной автономной территории для этнической группы (что неизбежно повлекло бы за собой острые споры между народами, а иногда и государствами); наоборот, она позволяет этносу реализовывать свои этно-культурные потребности посредством развития этнической самобытности [1].

И в Республике Татарстан, где по данным территориального органа федеральной службы государственной статистики насчитывается свыше 173 национальностей, при этом из них 53,2 % всего населения представляют татары (из них 0,8 % кряшены), 39,7 % - русские и всего 7,1 % приходится на все остальные народы [2]. На этом фоне в нашем регионе явно утвердилось явление национально-культурных автономий, функционирующих на базе специально созданного, имеющего государственную поддержку учреждения, которому было дано название Ассамблеи народов Татарстана. Исходя из этого, в основу в дальнейшем описываемой работы легло первичное исследование, построенное на результатах социологического опроса, проведенного методом глубинного интервью с руководителями семи конкретных этнических организаций – НКА кряшен РТ, НКА немцев Татарстана, Чеченская НКА РТ «Вайнах», Региональной ОО «Единство Афганистана» Республики Татарстан, НКА казахов РТ, НКА узбеков РТ, НКА грузин РТ «Сиони». Кроме того, были посещены две встречи в рамках мероприятий данных учреждений и просмотрен видеоматериал, презентующий работу одного из них. При этом афганцы были интересны для исследования как представители Республики, которая на протяжении уже многих лет находится в военном положении и при этом играет важную роль в экономических, политических и культурных отношениях между странами региона, граничащего с РФ. Казахи как нация, входящая в СНГ, и сохраняющая тесные дружественные отношения с нашей страной после распада СССР. Особое внимание уделялось грузинам, в отношении с государством которых, уже с 2005 года наблюдается политическое напряжение. Кряшены же в последнее время активно поднимают вопрос о своем этническом самоопределении, что также было немаловажным моментом для исследования. Не меньший интерес представляли и немцы, являющие собой народ-носитель иной западно-европейской культуры, народ, который во времена СССР был подвержен массовой депортации, и узбеки как представители бывшей союзной республики, которая характеризуется на данный момент массовыми миграционными потоками в Россию. Лица же кавказской национальности среди большей части местного населения на сегодня конструируются (преимущественно вследствие воздействия СМИ) не самым благоприятным образом, к ним можно отнести чеченцев, которые помимо этого также являются выходцами из Республики, ознаменовавшейся беспокойной в плане широкомасштабных военных и террористических действий.

Главными направлениями, которые видят перед собой руководители национально-культурных автономий, являются сохранение и передача языка, культуры, традиций и обычаев их этноса, поддержание внутренней сплоченности между его представителями и толерантного отношения с другими народами, а также оказание своим членам и нуждающимся возможной помощи, которая от адаптационной, миграционной, связанной с преодолением страха, с изучением языка, местной культуры, связанной с правоохранительными органами в случае с узбекской автономией, к примеру, доходит вплоть до захоронения и возвращения на родину тел умерших.

При этом деятельность учреждений заключается в активном участии в работе Ассамблеи, в проведении собственных культурных и массовых мероприятий, в организации языковых курсов, познавательных, исторических и научных встреч, праздничных вечеров, спортивных соревнований, в обеспечении функционирования детских, учебных и национальных школ. Помимо этого

осуществляется активное взаимодействие с правоохранительными органами, так как подписаны соглашения с Министерством внутренних дел и Управлением Федеральной миграционной службы по Республике Татарстан в области миграционной политики. Но и на этом работа некоторых из организаций не заканчивается, они занимаются разработкой проектов. К примеру, в НКА узбеков разрабатывается проект, в соответствии с которым миграционные потоки из Узбекистана будут регулироваться запросами на рабочую силу из нашего региона, затем приехавших планируется обеспечивать местами проживания в специально обустроенных общежитиях, где предусматривается бесплатное питание, языковое обучение и вахтовый метод доставки до рабочих мест и обратно. Силами же национально - культурной автономии немцев был одобрен проект, в рамках которого запланирована молодежная экспедиция на Кавказские горы в Чеченской Республике и уже сейчас активно ведется физическая подготовка участников. Кроме того, организации занимаются выпуском собственных газет, журналов, литературы. Так грузинская автономия выпускала в течение девяти месяцев журнал, освящающий деятельность организации, жизнь их народа в Татарстане, то есть как публичные, так и какие-либо личные события, просто интересные факты, связанные с представителями их этноса. В рамках НКА казахов была разработана и выпущена книга, содержащая сведения исследования, проведенного в области истории татарстанско-казахских отношений. Также рассматриваемые учреждения принимают участие в грантах, осуществляют выезды на природу, на места культурно-исторических памятников, занимаются благотворительностью, уделяют внимание религиозным учреждениям. И проявляется такое внимание в разных формах: например, немецкая НКА заключила соглашение с лютеранской церковью об активном сотрудничестве. И ее руководитель считает, что каждый член их общины и каждый немец, проживающий в России должен быть лютеранином:

«Немцы и лютеране объединили усилия – теперь это взаимодействующие организации... Вот, к примеру, один из наших лидеров... лидеров молодежи российских немцев, Руслан Бабак (Махляйт)... если он вступил в нашу общину – значит он лютеранин... Валентина Андреевна Жарова (Симон)... если она немка – значит лютеранка!»

Члены Грузинской автономии совершают выезды в райфский, свияжский монастыри. Афганская НКА организует совместные походы в мечеть, Узбекская и Чеченская осуществляют благотворительные взносы в мечети во время их массовых посещений, и это все, помимо того, что активно проводят и отмечают религиозные праздники, в эти дни они подают в мечети угощения.

Также национально-культурные автономии стараются сотрудничать с политическими структурами и одновременно со всем прочим решать ряд проблем, который перед ними встает. При этом необходимо отметить, что сегодня один из наиболее заметных вопросов в России и во все мире - трудовая миграция, и Татарстан не остался в стороне, многие насторожены и с некоторым недоверием относятся к приезжим. Поэтому, например, перед узбеками, остро стоит миграционный вопрос, а также перед чеченцами и почти всеми остальными народами - вопросы, связанные с трудоустройством и продвижением по социальной лестнице:

«Незаконное задержание, неправомерное отношение, оскорбление... много чего было... с этим мы боремся... У наших, чеченских, выпускников казанских вузов есть проблемы – трудоустройство...» (руководитель Чеченской НКА РТ).

Помимо этого, в качестве существенной проблемы самих национально-культурных автономий респонденты видят уменьшение количества их участников и, соответственно, так же и представителей их народов вообще в республике в целом.

У кряшен же проблема состоит в другом – они пытаются бороться с тем, что их не выделяют как отдельный народ, а относят к татарам, как следствие, по мнению руководителя их организации, они лишены многих возможностей, которыми в праве обладать каждый этнос. И с такой ситуацией они категорически не согласны:

«При переписи, например, в 2002 году ходили по квартирам и записывали наш народ как крещеных татар, или вообще как татар, хотя люди и пытались объяснить, что они кряшены... Иногда даже и не спрашивают, если ты кряшен – пишут «татары»... Но это ведь совсем разное... Разве это не ущемление прав?! И радио у нас своего нет, и телевидения, и газет... И нас, кряшен, нигде нет... о наших артистах, поэтах, писателях... о нашей истории замалчивается... нас нигде не хотят видеть» (руководитель НКА кряшен).

Это, на наш взгляд, может быть связано не только с положением этнической группы относительно других народов, но и, как подтверждают материалы проведенного интервью, со спецификой самого этноса, а также с особенностями восприятия социального окружения информантов, в данном случае непосредственных руководителей рассматриваемых организаций.

Поэтому, отталкиваясь от полученных в ходе исследования данных, можно говорить о том, что при схожих целях, не все НКА имеют одинаковые возможности их достижения, и не все при этом осуществляют одинаковые стратегии. Это, на наш взгляд, может быть связано не только с положением этнической группы относительно других народов, но и, как подтверждают материалы проведенного интервью:

Во-первых, с проблемами разного рода, возникающими перед каждой национально-культурной автономией в разной степени, и с приемлемыми для них методами их решения.

Во-вторых, с численностью проживающих в исследуемом регионе представителей (так как большее число участников этнической организации способствует более активной ее деятельности).

В-третьих, с уровнем их адаптации, и, соответственно, чем она ниже, тем сложнее национально-культурной автономии удастся реализовать свои планы.

В-четвертых, с восприятием со стороны доминирующих этносов, которое может быть более и менее негативным или позитивным, что соответствующим образом находит свое отражение на функционировании организации.

И, в-пятых, с наличием собственных обособленных территорий или же отдельных государств, что зачастую способствует более активной деятельности НКА, за счет оказания с их стороны, по возможности, материальной или иных форм поддержки.

В связи с этим, перспективным направлением в русле дальнейшего развития исследуемого вопроса, может стать одна из наиболее актуальных на сегодня проблем самоопределения крымских татар.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Федеральный закон от 17 июня 1996 г. N 74-ФЗ О национально-культурной автономии (с изменениями и дополнениями) http://base.garant.ru/135765/1/#block_100 (Дата обращения: 10.03.2014).
- 2) Интернет-ресурс: Национальный состав населения Республики Татарстан. <http://www.tatstat.ru/VP/N2010/DocLib8/%D0%BD%D0%B0%D1%86%20%D1%81%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2.pdf> (Дата обращения: 10.03.2014).

БҮГЕНГЕ ТАТАР МАТБУГАТЫНДА “МЕДИАТЕКСТ” ҮЗЕНЧӘЛЕГЕ

Шуһабетдинова Р.А.

Фәнни җитәкчесе – өлкән укытучы Сабирова Л.Р.

Медиа́текст термины XX гасыр азагында гына барлыкка килсә дә, бу күренешне өйрәнү бик күптәннән үк башлана, чөнки бу термин массакүләм мәгълүмат чараларында урнаштырылган текстларны аңлату максатыннан кулланыла. XXI гасыр башында аралашу процессында заман массмедиясының чын тормышка көчле тәэсир итүне чагылдыручы үзгәрешләре медиа́текстны аңлау белән бәйле мәсьәләләрне актуальләштерде.

Өйрәнелү дәрәжәсе. Татар медиа́текстын өйрәнү башында билгеле лингвист Ш.Рамазанов исеме тора. Ул вакытлы матбугат текстларының норматив-стилистик юнәлешен өйрәнүгә башлангыч сала. Бу башлангыч алга таба практик стилистика кысаларына кереп, журналистларга материалларын төзегәндә тел белән идарә итү остальгына ия булырга, тел берәмлеген кулланганда татар газеталарының кимчелекләрен бетерергә зур ярдәм күрсәтте. Практик стилистика юнәлешендә медиа́текстларны өйрәнүгә башка тикшеренүләр арасында С.М.Ибраһимов, В.Н.Хангилдин, Р.С.Абдуллина, И.М.Низамов һ.б. эшләре аерылып тора. Бу хезмәтләрдә текстны төзегәндә лексик һәм грамматик яктан булган кимчелекләр тирән һәм төрле яклап анализланган.

Массакүләм мәгълүмат чаралары сферасында булган тел культурасы проблемалары тәржемә теориясы күзлегеннән Р.А. Юсупов һәм Р.Г.Сибатовлар жентекләп тикшергән.

Төрле басмаларда телне куллануны үзенчәлекле өлкә итеп карау Г. Алпаров тарафыннан 30нчы елларда ук әйтелә. Ләкин бары тик күп еллардан соң гына чын мәгънәсендә функциональ-стилистик яктан якын килү башлана. Иң беренче булып ул А.Г.Ишморатов тикшеренүләрендә тарихи аспектларда татар газеталары телен анализлаганда кулланыла. Соңыннан В.Х.Хаков бу карашны үстереп, татар публицистик текстның барлыкка килү процессын бар яклап анализлай, публицистиканың, гомумән, татар әдәби теле үсеше һәм алга барышында мөһим роль биләгәнлеген ачыклай. Татар массмедиа теленең хәзерге хәле функциональ стилистика күзлегеннән И.М.Низамов тарафыннан тикшерелә. Үзенең эзләнүләрендә ул татар теленең коммуникатив аспектта

мөмкинлекләрэн ачыклап, массакүләм мәгълүмат чараларында сөйләм теленен барлыкка килү һәм эшләр торы процессларын сурәтлән.

Шактый күләмдәгә фәнни эшләр булуына карамастан, “медиатекст” төшенчәсе бүгенгә татар матбугатында төгәл бер системага салынып, аңа таянып өйрәнелмәгән. Элеге фәнни эш – медиатекстка төгәл билгеләмә биреп, татар матбугатында аның чагылышларын өйрәнеп, үзенчәлекләрэн билгеләүдә беренче баскычларның берсе.

Гаммәви коммуникациядә текстларны белдерүче иң соралган “Медиатекст” термины үз эченә параллель, бер-берсен алыштыра ала торган яисә кисешүче феноменнарны алган – гаммәви-коммуникатив текст, массмедиа тексты, журналистик текст, публицистик текст, газета (басма) текст, телетекст, реклама тексты, PR-текст, Интернет-текст һәм башкалар. Шунан искәрткәнчә кирәк, медиа (латин сүзе, “media”, “medium” – чара, алым, арадашчы) терминының мәгънәви яктан тулылануы мәгълүматка ия һәр төрле чыганакны, ташка уелган рәсемнәрдән башлап, традицион китапларны да, сәнгать эсәрләрэн, хәтта техник алгарышның иң заманча феноменнарын да медиатекст дип әйткәнчә мөмкинлек бирә. Әмма медиатекст терминын гомумиләштерү нәкъ гаммәви коммуникацияләр текстларына беркетелгән.

Бүгенгә көндә медиатекст медиалингвистикада, медиастилистикада, медиамәдәнияттә, медиамәгарифтә – лингвистик, фәлсәфи, педагогик фәннәреннән яңа юнәлешләрендә төп категория статусына ия булды. Инде медиатекстның текст теориясендә үзгәлтү юнәлешенә дегъвә итә алуын да әйткәнчә була.

Медиатекстның мәгънәви билгеләре. Медиатекстны төрлечә карарга мөмкин: беренчедән, текст буларак, “аның универсаль, классик мәгънәсе ягыннан” (Б.Я. Мисонжников); икенчедән, башка коммуникация юнәлешләреннән аермалы буларак (әйткәнчә, фәнни, әдәби һ.б.), уникаль текст; өченчедән, гаммәви коммуникациянең берләштерелгән продукты – һәрберсе үз специфик характерга ия реклама, журналист текстлары һәм PR.

Текстның икенчеллеге – «гаммәви-коммуникация текстлары башка текстлардан «беренчел» булып саналганнарының аерым дәрәжәдә рәсмиләштереп куллануда, системалаштыруда һәм кыскартуда, эшкәртүдә аерылып торуында.

Житештерүне «үз агымга» кую, бертапкырлык, кабатланмаслык итү, башкача әйткәндә, мәгълүматны стандартлаштыру, тиз рәвешле, тиз агымчанлык итү, кайсы бер төр эзләнүчеләр фикере буенча массакүләм мәгълүматны мәдәният чикләреннән субкультура өлкәсенә, массакүләм мәдәнияткә чыгара, «аның кыйммәте примитив рәвештә товар һәм булышлыкка гына юнәлеш тотар.

Аңлатуның төгәлләнмәгән булуы, күпьяклап фикерләүгә ачыклык калдыру, массмедиа иң интертекстуаль характеры үзенчәлеге – текстлар «үзләре тарафыннан гипертекстларның фразаларын чиксез берләштереп, бер-берсенә сылтанып, өзгәлтүләр китерүчеләр генә булып торалар».

Текстларның поликодлылыгы – «төрле вербаль булмаган билге системаларының» берләштергән текстлар».

Кирә бәйләнешнең аерым характеры – чикләнгән, минималь күләмдә булган яисә вакыт һәм киңлек аермалыгында бөтенләй булмаган охшатырга тырышу (мәсәлән, телевидениедә «массовка»).

Медиатекстларның типологиясе. Р.Якобсон тарафыннан тәкъдим ителгән лингвистик күзаллау буенча коммуникатив актның функциональ моделе үз эченә 6 элементны: адресант, хәбәр, адресат, контекст һәм кодны ала. Болар барысы да журналистика социологиясе тарафыннан тәкъдим ителгән масс-медиа продуктының функцияләрен күзаллавына туры килә. Монда адресант – «басма», «журналист»; хәбәр – «текст», адресат – «аудитория»; контекст – «социаль институтлар», «чынбарлык»; контакт – «канал»; код – «тел» һәм башка семиотик системалар.

Коммуникация модельләренә иярәп, текст типларының бүленүе нигезенә түбәндәгә категорияләренә салырга мөмкин:

- адресант (автор, текстны барлыкка китерүче) – социаль/шәхсән;
- адресат (аудитория) – массакүләм/махсуслаштырылган.
- тарату каналы – матбугат, радио, телевидение, Интернет.
- текстның институциональ тибы: журналистик, рекламаныкы, PR-текстыкы;
- хәбәр (текст) – ММЧның социаль институтлары текстларының классификациясе;
- код (тел) – вербаль, вербаль булмаган, вербаль һәм вербаль булмаган (поликодлы, креолизланган) текст типлары.

Гаммәви коммуникациядә булган текстларның үзенчәлеген аралашу модельләре аша аңлаталар. Араларында америка политологы Г.Лассуэлланың моделе киң таралганы: кем – нәрсә хәбәр итә – нинди каналдан – кемгә – нинди нәтижәгә ия.

Тарату каналы – матбугат, радио, телевидение, Интернет – катлаулы социаль системалы массакүләм мәгълүмат чараларының аерым төре һәм күп санлы бер типтагы системалы объектлар булып каралалар. Бирелгән параметр таратучы каналның мөмкинлекләреннән чыгып, мультимодаль сыйфаты һәм дәрәжәсеннән чыгып, медиатекстларның техник һәм технологик терминлаштыруына игътибарны юнәлдерергә мөмкинлек бирә. Нәтижәдә, газетада басылган текстлар, радио һәм телевизион текстлар, Интернет-текстлар, гипертекстлар һәм башкалар турында сүз алып барырга була.

Журналист текстын формалаштыруда актив катнашкан теге яки бу категория һәм элементлар текст теориясен төрле яклап өйрәнергә булыша.

Традицион стилистика кысаларында алар барысы да өйрәнелмәскә дә мөмкиннәр. Темпораль (вакытлыча) структура категориясе, мәсәлән, шундыйлардан. Текстның барлыкка килү шартларыннан чыгып, темпораль фон күп санлы вербаль һәм вербаль булмаган чаралардан барлыкка килә, ә традицион анализлаганда, гадәттә тикшеренүчеләр тарафыннан бу инкаръ ителә. Шулай ук вакытта медиатекстларның темпораль структурасын калыпка салуда күп хаталар жиберелә.

Шулай ук кайсы бер гыйльми хезмәтләрдә массакүләм мәгълүмат чаларында татар теленең эшлән килүе аерым жанрларда текстның үзгә бер төрле оештырылуын тикшеренүләрдә билгеләп үтәргә була.

Татар матбугатындагы медиатекст бөтен массакүләм мәгълүмат чараларына карый. Димәк, күзәтү һәм өйрәнү барышында аларның барысына да игътибар итү зарур, фәнни эш, гомумән, бөтен татар массакүләм мәгълүмат чараларын колачлый.

Басма матбугатта медиатекст. Фотосурәтләр, иллюстрацияләр, схема-таблицаалар, слоганнар, логотиплар һ.б. журналист язмаларының аерылгысыз кирәк өлешләре санала. Дөрөс, алар белән газета-журнал битләрен чуарлап бетерү дигән сүз түгел бу. Вакытлы матбугат чараларында урынлы кулланылган бу өстәмәләр материалны тулыландыра, хәтта мөһим үзенчәлеген тоярга булыша. Татар басма матбугатына килгәндә, безнең халык хисле булгач, күп язарга ярата. Язунуң күләме зур булу бүгенге көндә татар журналистикасында хакимлек иткән аналитикага ихтыяж белән дә бәйле. Шулай да журналлар аларга хас кыяфәт белән басылып килгән халәттә үзгә берникадәр иллюстрацияләр булдыра. Өстәвенә, күп кенә газеталардан аермалы буларак, алар төсле форматта чыга. Татар басма матбугатында медиатекст, башка төбәкләрдә кебек үк, шундый гына чагылыш ала. Бу журналистлар эшчәнлегенең кимчелеге белән түгел, газета-журнал форматында башка төр медиатекстларны урнаштырырга мөмкинлек булмаганлык белән бәйле.

Радиода медиатекст. Радиода мәгълүмат бары тик ишеттерүгә юнәлтелгәнлектән, таратылуы материаллар да шуның белән генә бәйле. Үз кысаларында эш итү мөмкинлекләреннән чыгып, монда да медиатекстка урын табылган. Радиоэфир вакытында алып баручы яки әңгәмәдәшченең сөйләме генә түгел, төрле музыкаль алып баруда да кулланыла биредә. Мондый ысул бигрәк тә реклама белән бәйле медиатекстларда чагылыш тапкан.

Телевиденидә медиатекст. Бу өлкә – медиатекстның берникадәр киң таралган өлкәләренең берсе. Ишетү һәм күрүгә юнәлтелгән телематериаллар үз эченә сөйләмен дә, фотосурәтләрен дә, видео һәм аудиоязмаларын да алган. Бердәнбер чик – ул теге яки бу тапшыруга, роликка бүленгән эфир вакыты.

Интернет челтәрәндә медиатекст. Бу өлкәдә медиатекст төшенчәсе чын мәгънәсендә үзен бар яклап, бар төрләрдә чагылдыра. Замана белән бергә атлагач, һәр матбугат чарасының диярлек үз сайты да барлыкка килде. Яңа технологияләр гасырында үз урынын нык тотып Интернет челтәрәндәгә мәгълүмат. Анда матбугат чарасының һәр санында, тапшыруында һ.б. булмаган яки була алмаган нәрсәләр бар: сораштыру, зур күләмле язмалар, аудио- яки видеомәгълүмат һ.б. урыны да, вакыты да чикләнмәгән.

Коммуникация модельләре гаммәви коммуникация текстлары типологиясендә башлангыч булып торалар. Тәкъдим ителгән типологик төшенчәләр бер дәрәжәдә түгелләр, алар бергә кисешәләр, берләшеп хәрәкәт ителәр, бер-берсен тулыландыралар һәм киңәйтәләр.

Татар матбугатына килгәндә, бүгенге көндә хәл ителмәгән проблемалар житәрлек. Алар техник жиһазлар булдыру, матди яктан тәмин ителү, сәяси алшартлар, тиешле белем алу, махсушлашу һ.б. төшенчәләр белән бәйле. Тиешле дәрәжәдә эшчәнлек алып бару өчен, беренче чиратта тел аспектлары һәм яңа технологияләр белән дөрөс һәм урынлы эш итә алырдай, оперативлык белән беррәттән аналитика өлкәсендә дә балыктай йөзгән шәхесләргә тәрбияләүдән башлангыч тиештер. Соңрак инде ил күләмендәгә стандартлардан күпкә калышкан техник база, эш кадрлары һәм заманча матбугатта ныклы урынын тапкан медиатекст житештерү мәсьәләләрен кайгыртырга була.

СПЕЦИФИКА ПОДАЧИ НОВОСТЕЙ НА ЗАРУБЕЖНЫХ РАДИОСТАНЦИЯХ “РУССКАЯ ФРАНЦИЯ” И “LR-4”

Ширяева А.Ю.

Научный руководитель – Спирчагова Т.А.

Новизна работы – многофункциональное сопоставление информационной политики радиостанций двух государств, Франции и Латвии, а так же выявление особенностей индивидуальной подачи новостей.

В ходе работы было рассмотрено видовое разнообразие рубрик, а так же, качественная зависимость от информационной политики самой радиостанций.

Радиостанция Русская Франция – радио, располагающееся на улице Майера в Ницце во Франции. Данная радиостанция имеет огромное количество контактов, начиная с сайта в интернете и заканчивая личными страницами в сети ICQ и Skype. Радио выходит в свет на родном французском языке. Формат радиостанции – музыкально – информационный. Темой вещания является жизнь Франции.

Русская Франция - любимые песни детства, передача приветов для людей из разных стран, а также оперативные новости Франции, России и всего мира в целом. Данная радиостанция обладает определенными функциями такими, как: коммуникативная, непосредственно–организационная, рекреативная. Большею частью в данном виде СМИ используются дискуссии, консультации и развлечения.

Самое главное в политике радиостанции – наполненность рубрик. В рассматриваемой радиостанции рубрик не так много. Но они все ориентированы на развитие современного общества во всех сферах деятельности. В исследуемой радиостанции присутствует следующее видовое разнообразие рубрик: «Взятие Бастилии», «Клуб радиопутешествий», «НеФормат», музыкальное радио-шоу «Прогноз погоды», программа по заявкам «Мерси», «У психолога».

“Русская Франция” – радиостанция, ориентированная на развлекательную и познавательную тематику. Но, не смотря на это, их рубрики наполнены информацией в объеме, достаточном для формата: слушатели получают максимум информации в не зависимости от источников. Данная радиостанция рассчитана на людей, которые любят развлечься и не склонные загружать свой мозг трудностями бытия. Целевая аудитория «12+». Со стороны российских радиостанций наибольшей синхронностью деятельности обладает «Европа Плюс».

Latvijas Radio 4 – Домская площадь – радиостанция, вещающая на латышском, английском и двенадцати языках культурных обществ страны. В эфире Домской площади можно услышать актуальные новости, аналитические и интерактивные передачи, интервью, музыку и прочее. Это самая крупная радиосеть в Латвийской республике.

В отличие от радиостанции “Русская Франция” у “Домской площади” присутствует большее количество передач. У “LR-4” освещаются в эфире следующие передачи: Александр – студия, арт – форум, Ваше право, Ведаю, Действующие лица, День за днем, Диалог, Домская площадь, Живая история, Истории на манжетах, Как вам там?, Какие люди!, Книгочей, Когда ты дома, Литературные прогулки, Мастер – класс, Местный вопрос, Моя филармония, Непростая провинция, Непрошедшее время, Ноев ковчег, Обзор событий дня, Открытый вопрос, Передачи национальных культурных сообществ, Прогулки по Риге, Сегодня в 13:00, Спорт сегодня, Теория всего, Что бы ни случилось, Что было..., Эксклюзив.

Данная радиостанция обладает большим количеством осмысления проблем общества, своей страны и мира. Здесь упор в основном делается на размышления, чем на развлечения. Это радио для думающих людей и людей, которые хотят развиваться. Целевая аудитория данного источника информации «18+». Если сравнивать его с аналогами российского радиовещания, то скорее это будет “Эхо Москвы”.

Таким образом, завершая свою работу, можно сделать следующий вывод: привлекательный голос и манера подачи информации играют одну из главных ролей в особенностях подачи новостей радиостанцией. Радиослушатель «тянется» к радиоприемнику, чтобы оценить радиожурналиста и манеру подачи информации.

Следовательно, каждый журналист, работающий на радиостанции Франции должен быть уверенным в достоверности озвученной информации. Журналист должен четко, ясно и понятно передавать информацию, чтобы слушатель понял и правильно отреагировал на ту или иную

ситуацию, как в России, так и во Франции: DJ нужно передавать новости на двух языках для жителей двух больших стран. Главное оружие DJ – голос и трендовая тема передачи.

В свою очередь радиостанция Латвии тщательно анализирует информацию в стране: в своих радиовыпусках сравнивают ситуацию в странах за определенный период времени и при возникновении каких-либо международных проблем. Помимо этого журналист данной радиостанции в отличие от французской радиостанции должен владеть не двумя языками, а четырнадцатью. Так как данная радиостанция вещает не только на всю Латвию, но еще и на языках национальных культурных обществ страны. Кроме того радиожурналисты радиостанции озвучивают мировую информацию устами своих собкоров, работающих в различных странах.

Сравнивая “Русскую Францию” и “LR-4” мы убедились в том, что подача новостей радиожурналиста зависит и от тембра голоса ведущего, и правильности подачи материала, и продуманности выхода передачи. Международная радиостанция это та же обычная радиостанция только с коллективом более сориентированным на деловую тематику проблем и большим акцентом на многообразии языков.

Каждая радиостанция владеет своим личным подходом и стилем, но у них одна идея и задача – информирование общества. Сложная задача стоит перед ними – уверовать радиослушателя в том, что они получают самую объективную, самую правдивую, самую свежую, самую необходимую и актуальную информацию.

Список литературы

- 1) Интернет–ресурс: Радиостанция Русская Франция www.rtf.fm (Дата обращения: 06.03.14).
- 2) Интернет–ресурс: Радиостанция LR – 4 / Домская площадь www.lr4.latvijasradio.lv/lv/lr4/ (Дата обращения: 06.04.14).

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО МЕДИА-МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЛОЯЛЬНОСТИ К БРЕНДУ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА «АК БАРС»)

Ярмухаметов Р.А.

Научный руководитель – старший преподаватель Гайсина Э.И.

Актуальность исследования заключается в необходимости осмысления эффективности PR-кампаний в социальных медиа. Эпоха повышенного интереса к продвижению в социальных медиа подходит к концу и историй успеха все меньше. Есть те компании, которые добились невиданных высот, но и есть те, у кого этого не получилось и их большинство. Почему так происходит? Многие из тех, кто начинает работу в социальных медиа относятся к ним как к инструменту продаж, а не как к инструменту маркетинга. В этих условиях появляется низкая конверсия PR-кампаний и, как следствие, разочарование в этом канале коммуникаций.

Важно понимать, что социальный медиа маркетинг - это принципиально другой подход к маркетинговым задачам, которые компания ставит перед PR-менеджером или маркетологом.

Выбор темы обусловлен несколькими причинами, из-за которых проваливаются PR-кампании в социальных медиа. Среди них: непонимание важности стратегии и того, какие конкретно задачи будут решаться при помощи социального медиа-маркетинга. Вторая проблема связана только лишь с количественными показателями, например, большое количество пользователей читающих новости компании на странице еще не говорит об их готовности приобрести товар или заказать услугу. Третья проблема это завышенные ожидания от возможностей социального медиа-маркетинга, то есть некомпетентность в канале коммуникаций - социальных медиа.

Цель работы - выявить особенности использования социального медиа-маркетинга в формировании лояльности к бренду компании (на примере коммерческого банка «Ак Барс»).

Отталкиваясь от цели, мы поставили следующие задачи:

- рассмотреть причины возникновения СММ;
- раскрыть сущность понятия СММ;
- изучить инструментарий и площадки СММ;
- проанализировать работу в социальных медиа коммерческого банка «Ак Барс» и выявить возможные недочеты в стратегии;
- на основе анализа PR-кампании в социальных медиа компании коммерческого банка «Ак Барс» указать пути решения выявленных проблем.

Социальные медиа - это совокупность всех интернет-площадок, которые на основе онлайн-технологий предоставляют пользователям возможность устанавливать коммуникацию друг с другом и производить пользовательский контент [1]. Другими словами - это веб-ресурсы, созданные для общения пользователей в сети.

Социальные медиа - это такой же канал маркетинговых коммуникаций, как реклама на ТВ или участие в профильной выставке.

Это медиаканал, в котором решительно отличается способ формирования коммуникации. Здесь он не вертикальный, а горизонтальный, то есть каждый пользователь в состоянии сам генерировать контент.

По любой области человеческой практики у людей, так или иначе, есть лидеры мнений, которым они доверяют. Именно поэтому так важна коммуникация в социальных медиа, ведь люди всегда охотно ищут информацию о брендах и услугах, прежде чем принять решение. Согласно исследованию РБК в ноябре 2011 года, около 66 % покупателей смотрят, что пишут об услугах компании и о самой компании в социальных медиа [2].

Люди предпочитают социальные сети традиционным из-за горизонтальной коммуникации, возможности самому генерировать контент и возможности обратной связи.

Социальные медиа для пользователей - это не только площадка для общения, но и площадка для получения мнения о той или иной компании или о ее продуктах. 84 % потребителей в мире доверяет больше социальному кругу, нежели остальным формам рекламы [3], а социальные медиа как раз и были созданы для коммуникации между пользователями, что делает их перспективным маркетинговым каналом.

Социальный медиа-маркетинг - это деятельность, направленная на повышение лояльности целевой аудитории к бренду или персоне посредством работы в социальных медиа.

Виды социальных медиа:

- Массовые - для любого интернет - пользователя, на них можно общаться на любые темы.
- Тематические - имеют какую-либо направленность общения по интересам или профессиональную.
- Фото- и видеохостинги - подразумевают общение через комментирование фотографий и видеороликов.

На сегодняшний день маркетинговые коммуникации в социальных медиа можно разделить на четыре направления:

- Мониторинг.
- Продвижение в социальных медиа.
- Управление репутацией.
- Клиентская поддержка.
- SMM-стратегия — план достижения бизнес-целей компании средствами коммуникации в социальных сетях.

Стратегия необходима, чтобы установить цель, спланировать сроки, бюджеты, состав работ и главное – гарантированно получить результат.

Процесс формирования стратегии проходит последовательные стадии:

1. Определение целей коммуникации.
2. Исследование целевой аудитории.
3. Исследование площадок.
4. Исследование конкурентов.
5. Разработка плана достижения коммуникационных целей.
6. Определение KPI (ключевые показатели эффективности).

Анализ PR-кампании банка «Ак Барс» в социальных медиа:

В результате исследования и анализа PR-кампании мы выяснили, что у банка «Ак Барс» отсутствует SMM-стратегия. Даже если были обозначены цели коммуникации - информирование целевой аудитории, то такие пункты как: исследование целевой аудитории, исследование площадок и разработка плана достижений целей были не продуманы.

О некачественном исследовании целевой аудитории в социальных медиа говорит то, что банк попросту дублирует информацию по всем сетям, не ориентируясь на разные целевые группы. Дифференцирование по группам интересов мы наблюдаем только в социальной сети «ВКонтакте» на информационный паблик и группу для частных лиц. Частным лицам могут быть не интересны новости о слияниях, акциях или новости филиалов. Последствием неполного изучения целевой аудитории стал неверный выбор площадок взаимодействия, так как на разных площадках люди ищут

и получают информацию по разному и, как следствие, воспринимают иначе. И более того, на разных площадках сидят разные люди. В данном случае необходимо адаптировать тексты под ту или иную социальную сеть. На «Facebook» много бизнесменов и управленцев, а в «Twitter» в основном молодежь. Интересы и потребности у этих групп разные, как и цели присутствия в социальных сетях.

Из конкурентов можно выделить «Сбербанк», который весьма эффективно ведет работу в социальных медиа. Так как «Сбербанк» это структура федерального уровня, а «Ак Барс» все же регионального, второй мог бы позаимствовать некоторые наблюдаемые аспекты стратегии. И при том статусе, который имеет банк «Ак Барс» на рынке Татарстана, нам кажется, что он должен вести качественную кампанию в социальных медиа.

Рекомендации к банку «Ак Барс» в социальных медиа:

- Вести регулярный мониторинг вопросов и комментариев т.к. вопросы без ответа вызывают негатив не только у тех, кто задал вопрос, но и у тех пользователей, что заметили халатность администраторов группы.

- Заняться медиарекламой и посевом, чтобы привлечь аудиторию в сообщество бренда.

- Следует закреплять информацию хештегом [4], чтобы закреплять новость отношением к той или иной теме.

- Дифференцировать новости по времени суток и возможным интересам публики, которые могут в связи с этим возникнуть.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Контент - любой тип информации в Сети. <http://www.likeni.ru/glossary/content/> (Дата обращения 14.04.2014).
- 2) Интернет-ресурс: RBK, Российский рынок социальных сетей. <http://marketing.rbc.ru/research/562949981988238.shtml> (Дата обращения: 23.08.2013).
- 3) Nielsen (сайт). http://www.acnielsen.ru/news.php?news_id=132 (Дата обращения: 14.04.2014).
- 4) Хэштег - это пометка или знак, который употребляется для того, чтобы указать тему или отметить ключевое слово, к которому относится высказывание. http://www.socfaq.ru/twitter/osnovy_twitter/chto_takoe_hjeshteg/ (Дата обращения: 14.04.2014).

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ
АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Авхадиева В.А.

Научный руководитель – Неизвестная Д.В.

В настоящее время, в условиях современной экономики особую значимость приобретает способность компании к постоянному обновлению, изменению и приспособлению к потребностям рынка. Именно поэтому, для предприятий важно разработать и эффективно реализовывать инновационную политику.

Инновация - это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. При определении инновации следует обратить внимание на два основных момента: во-первых, инновация – это, то, что уже непосредственно приносит экономические выгоды компании, во-вторых, примером инновации может быть все, что угодно, что способно кардинально перестроить бизнес-процесс предприятия (например, технология, продукт, дизайн, формат обслуживания клиентов, формат управления персоналом и т.д.)

Для эффективной реализации инновационной политики необходимо проводить систематический анализ данной деятельности. При анализе следует учитывать, что оценка только затрат на инновационную деятельность не дает объективного результата влияния инновации на общий результат функционирования компании.

Выделим несколько способов анализа инновационной деятельности предприятия:

1. Сравнение.

Наиболее распространенный способ анализа вследствие доступности информации о влиянии на экономический результат предприятия. В данном методе сравнительный анализ может проводиться по различным показателям экономической деятельности, таким как чистая прибыль, объем продаж, уровень брака в производстве, объем инвестиций и т.д.

Существует весомый недостаток данного метода – невозможность прогнозирования результата на этапе начального внедрения инновации. Сравнение можно использовать только при наличии отрицательного или положительного от внедрения инновации и на основе этого делать определенные выводы и принимать решения. Для экономиста важно предсказывать экономические последствия и результаты от тех или иных экономических действий.

2. Использование экономических коэффициентов и показателей инновационной деятельности.

а) Коэффициент интенсивности инновационной деятельности представляет собой отношение возможностей предприятия, направленных на финансирование процесса обновления изделий, к его потребностям в средствах на поддержание производимой продукции на уровне, соответствующему спросу со стороны потенциальных покупателей:

$$И = \frac{В}{П}$$

Значения коэффициента интенсивности инновационной деятельности позволяют выделить три ситуации:

1) Соблюдается баланс потребностей и возможностей для обновления выпускаемых изделий ($И=1$).

2) Потребности предприятия в обновлении изделий превышают его возможности осуществлять финансирование собственными силами ($И<1$).

3) Возможности предприятия осуществлять финансирование процессов обновления изделий выше потребности в инвестициях ($И>1$).

б) Коэффициент эффективности – характеризует объемы затрат на инновации в расчете на 1 тысячу отгруженной продукции:

$$Э = \frac{V_{ин}}{З_{ин}}$$

Если данный коэффициент близок или больше единицы, то предприятие эффективно реализует свою инновационную деятельность.

в) Коэффициент освоения новой продукции - отношение выручки от реализации новой или усовершенствованной продукции к общей выручке от реализации всей продукции.

г) Доля персонала, занятого в НИР и ОКР - отношение персонала, занятого в инновационном процессе, к среднесписочной численности персонала. Данный показатель характеризует заинтересованность предприятия в инновационной деятельности и объем ресурсов на данное направление.

3. Определение наиболее подходящего момента внедрения инновации.

Предметом анализа экономического анализа является не только прогнозирование и оценка результатов инновационной деятельности предприятия, но и определение момента, когда именно компания нуждается в обновлении и направлении средств на инновации.

Для определения такого момента используется S-кривая (график 1):

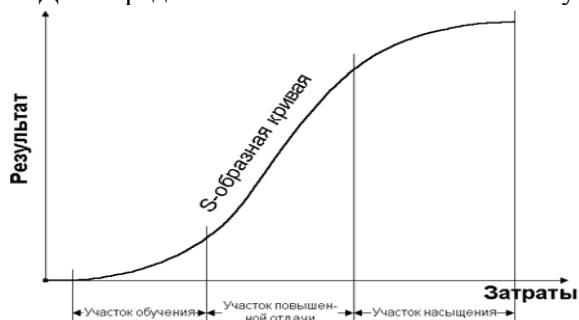


График 1. – S-образная кривая.

Участок "обучения" - на этом участке вновь родившейся технологической идеи идет накопление опыта тех исследователей, которые реализуют идею. Начальный процесс обучения представляет собой процесс периодического столкновения с очередными технологическими трудностями, преодоление которых и позволит реализоваться технологической концепции во всей своей красе.

Участок повышенной отдачи технологии - на этом участке основные технологические проблемы решены.

На это ушло, возможно, много времени, но теперь кому бы то ни было догнать новаторов нелегко - любая другая фирма должна будет пройти свой участок обучения, даже, если ей удастся взять эту же технологию на вооружение.

Участок насыщения технологии - на данном участке технология получила такое развитие, что стали проявляться факторы, ограничивающие ее дальнейшее совершенствование в рамках принятой концепции. Теперь бывшим новаторам пора менять концепцию, активно задумываться над новой - более эффективной технологией.

Как только начнется загиб S-кривой, - пора направлять ресурсы исследовательским и проектным службам, возможно, привлекать сторонние источники финансирования.

Следует понимать, что инновация – это не расширение продуктовой линейки или дорогостоящего проекта НИОКР (нанотехнологии, топливные элементы, фармагеномика и т.п.). Первый тип инноваций редко увенчивается потоком новых доходов, а также не в состоянии затормозить истощение прибылей компании с устаревшей бизнес-моделью. Второй тип инноваций иногда приводит к большой отдаче (например, многомиллиардному доходу от препарата-блокбастера), но требует готовности к не менее значительным рискам. Разработка продуктов и корпоративные НИОКР - хорошо известные функции большинства компаний, но радикальные, ломающие правила инновации редко появляются из этих традиционных источников.

Радикальные инновации - те, что обладают силой изменять потребительские ожидания, облик отраслей и основы конкурентного преимущества. Последнее особенно важно. Идея может быть радикальной в смысле изменения потребительских ожиданий (к примеру, возможность покупать кошачью еду онлайн), но если она не создает защищенный источник конкурентного преимущества, она радикальна только поверхностно. Настоящее конкурентное преимущество уникально и с трудом поддается копированию. Главная цель радикальных инноваций - изобретение нового источника конкурентного преимущества. Немногие расширения продуктовой линейки или приращения (например, телевизор со встроенным DVD-плеером) проходят тест на радикальность. Соответственно, их способность генерировать новое богатство ограничена.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в настоящее время анализ инновационной деятельности преимущественно проводится внутренними представителями компании, вследствие недостаточности источников информации для внешних пользователей. Чаще всего проводится анализ уже внедренных инновационных решений, так как исследователь никогда не может достоверно предугадать, как рынок среагирует на ту или иную инновацию. Компаниям следует обратить большое внимание на данный аспект анализа, так как публикация данных о анализе инновационной деятельности может стать причиной привлечения инвесторов и дополнительного финансирования компании.

ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ И БИЗНЕСОМ

Акатьева Ю.В., Галиханова Г.Р.

Научный руководитель – ассистент, к.э.н. Киямова Э.Р.

В настоящий момент главным гарантом прав собственности граждан Российской Федерации является государство. Тем не менее, в жизни любого человека возникают обстоятельства, требующие защиты права собственности. Это тем более актуально, когда речь идет о бизнесе. Материальные и прочие ценности, вовлеченные в бизнес-процессы, могут стоить миллионы или даже миллиарды рублей. В связи с этим защита прав собственности является исключительно важным аспектом предпринимательской деятельности, о котором необходимо думать постоянно.

Применительно к современной экономической среде России можно утверждать, что некоторые из прав А. Оноре проявляются в качестве факторов, ограничивающих права собственности и снижающих уровень экономической свободы. Например, право на безопасность. В данном случае это право означает защиту от изъятия благ не только частными лицами или экономическими агентами, но и государством. Это право предполагает, что не должно быть в стране таких законов, которые оправдывали бы посягательство государства на частную собственность фирм и граждан иначе, чем по решению суда. То есть должна быть развита система гарантий и защиты прав частной собственности.

Однако следует признать, что в настоящее время судебная система характеризуется высокой коррумпированностью. Причиной тому является максимальная зависимость судебной власти от политического влияния. По мнению Г. Явлинского еще одним источником неэффективности работы судебной власти является тот факт, что «у судей нет ясного понимания того, кому и на каких основаниях должны «по справедливости» принадлежать значимые хозяйственные активы».

Данные факты порождают барьеры для частного бизнеса эффективно использовать свои активы. Бизнес, вкладывая инвестиции в реализацию проекта, должен быть уверен в их возврате, но в условиях России частный партнер не доверяет государству, опасаясь смены «правил игры» со стороны последнего. Поэтому сейчас наблюдается тенденция активного вывоза бизнесом своих инвестиций из страны и легализация их за границей.

Таким образом, на наш взгляд, в первую очередь, необходимо решить проблему надежности гарантий прав частной собственности. Уверенность в судебной системе, особенно в возможности отстаивать свои интересы в споре с государственными органами, лучше всего предсказывают более высокую инвестиционную активность частного бизнеса. В противном случае стимулы для долгосрочных инвестиций со стороны участников рынка окажутся недостаточными, и частный бизнес не сможет стать основным агентом модернизации экономики.

Неотъемлемым условием эффективного функционирования конкурентной рыночной экономики является конструктивное взаимодействие бизнеса и структур государственной власти. Такое эффективное взаимодействие осуществляется, прежде всего, в так называемых секторах общественных услуг. Именно в этих отраслях исторически сложились традиции делегирования государством ключевых правомочий частному сектору. Так, государство несет ответственность перед обществом за бесперебойное обеспечение публичными благами, чем объясняется тенденция к сохранению соответствующих секторов экономики в госсобственности. С другой стороны, частное предпринимательство отличается мобильностью, высокая эффективность использования ресурсов, склонность к инновациям. Использовать преимущества обеих форм собственности позволяет государственно-частное партнерство.

Специфика взаимоотношений государства и частного бизнеса в рамках ГЧП состоит в том, что партнерские отношения реализуются путем перераспределения правомочий собственности. Вопрос собственности регулируется в зависимости от выбранной формы партнерства. Мы рассмотрим концессию как модель партнерства.

Одним из сложных вопросов концессионной деятельности является определение правомочий собственника, на которые может распространяться концессия. Единого мнения по этому вопросу нет, но есть две точки зрения. Согласно первой, концедент может передавать частному сектору только права владения и пользования государственной или муниципальной собственностью, оставляя за собой право распоряжения. Согласно второй точке зрения, концессионер может распоряжаться переданным ему со стороны государства имуществом.

Рассмотрим ситуацию с экономической стороны. Концессионный срок может достигать 30-50 лет. В течение такого длительного периода времени на концессионном предприятии может несколько раз

произойти полное обновление средств производства – станков, машин и оборудования. При отсутствии права распоряжаться этим имуществом концессионер будет вынужден держать его у себя до окончания концессионного срока и только затем передать его государству. За годы простоя, средства придут в негодность. В то время как они могли бы использоваться в других сферах экономики, приносить доход новому хозяину, применяться в интересах общества, а также пополнять казну за счет перечисления сумм, вырученных при совершении сделки по их отчуждению.

Поэтому мы согласны с Варнавским В.Г., который считает, что государство законом должно предоставить концессионеру право распоряжения переданным ему в концессию имуществом, но при двух условиях:

- согласие концедента на соответствующую операцию распоряжения (продажу, мену, дарение и т.д.);
- использование полученных средств строго по назначению, например, в целях развития предприятия, выплаты долга или процентов по нему.

Так, например, в современных концессиях, выдаваемых в сфере производственной инфраструктуры КНР, концессионеру предоставляется право владения и распоряжения. И с целью пополнения оборотных средств с санкции правительства ему разрешено закладывать или передавать право распоряжения в отношении всех активов, установок и оборудования проекта. Такие действия должны помочь концессионеру в финансировании проекта, снизить финансовые риски, повысить гарантии доходности.

Неопределенность и размытость в отношении прав собственности, низкий уровень их защиты, отсутствие государственных гарантий в отношении их неприкосновенности кардинально снижают возможности выбора собственников этих прав в отношении их использования и извлечения полезности, а, следовательно, обуславливают более низкий уровень экономической свободы. Подобное положение приводит к повышению трансакционных затрат экономических агентов, поскольку каждый из них вынужден нести потери, связанные с созданием индивидуальной системы гарантий для безопасности своей собственности. Совокупные издержки экономических агентов на эти цели многократно превышают те суммы, которые потребовались бы государству для выстраивания общенациональной системы защиты прав собственности в силу возрастающей отдачи от масштаба.

Для того, чтобы решить данные проблемы, необходимо разработать и утвердить ФЗ «О ГЧП», где должны быть четко определены права собственности концедента и концессионера. Любые действия концессионера по распоряжению концессионным имуществом без разрешения концедента должны быть признаны незаконными. За несанкционированное распоряжение государственной собственностью концессионер должен подвергаться штрафам, лишаться концессии, нести все виды ответственности, вплоть до уголовной.

Благодаря разработке данного закона, а также подзаконных актов (инструкций, положений, договоров) сократятся риски частного инвестора, что послужит мотивом для привлечения внимания отечественных и зарубежных организаций в целях вложения средств в объекты инфраструктуры.

Таким образом, в условиях модернизации экономики важно совершенствовать основу механизма ГЧП, а именно отношения собственности и характер их реализации.

Список литературы

- 1) Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство. М.: ИМЭМО РАН, 2009. Т.1.
- 2) Гафаров Ш.Х. Экономическая свобода и права собственности // Вестник экономики, права и социологии. №3. 2007.
- 3) Капелюшников Р.И., Демина Н.В. Чего опасаться российским собственникам? ЭКО. 2011. № 6. С. 26-48.
- 4) Киямова Э.Р. Отношения собственности в системе государственно-частного партнерства.
- 5) Погодаева Марина Юрьевна, Оркуша Марина Анатольевна // Экономический журнал, № 25. 2012. Т.1.

АКТУАРНЫЙ БАЛАНС И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

Афанасьев И.А.

Научный руководитель – доцент, д.э.н. Шигаев А.И.

Концепция актуарного учета вышла на первый план в конце XX — начале XXI в., когда в новых условиях рынка капитала, увеличилась мобильность финансовых капиталов и возросло значение акций и других ценных бумаг. В этих условиях у инвесторов, заимодавцев и иных поставщиков капитала появились новые требования к качеству и содержанию бухгалтерской информации. Многие отечественные и зарубежные научные и практические работники стали указывать на то, что традиционные методики бухгалтерского учета не во всем соответствуют этим новым требованиям, так как применение таких методик приводит к формированию недостаточной, а в некоторых случаях даже искаженной информации о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности организации. Использование такой информации при принятии решений об инвестировании и кредитовании существенно затрудняет оценку инвестиционной привлекательности и стоимости организации, а при принятии внутренних управленческих решений - затрудняет реализацию концепции стоимостно-ориентированного управления. Актуарный учет призван решить эту проблему и обеспечить формирование учетно-аналитической информации, позволяющей удовлетворить потребности инвесторов, заимодавцев и других участников современного рынка капитала.

В актуарном учете формирование информации, необходимой для оценки экономической стоимости и будущих денежных потоков коммерческой организации, производится в соответствии с современной теорией корпоративных финансов, предусматривающей разграничение операционной и финансовой деятельности. Таким образом, трансформация традиционной формы бухгалтерского баланса для целей актуарного учета заключается в реклассификации имущества и обязательств организации по категориям операционных и финансовых активов и обязательств.

После завершения реклассификации имущества и обязательств организации в актуарном бухгалтерском балансе отражают значения чистых операционных активов и чистых финансовых активов (обязательств), которые рассчитываются как разность между соответствующими активами и обязательствами.

Актуарная отчетность, в отличие от традиционной формы финансовой отчетности, позволяет рассчитать экономическую стоимость организации, провести анализ результатов деятельности организации с позиции ее собственников, определить и в дальнейшем контролировать драйверы экономической стоимости, прогнозировать потребность в финансировании хозяйственной деятельности, а также значительно повысить качество бюджетирования и управления денежными потоками в коммерческих организациях. Все это способствует существенному повышению эффективности работы коммерческих организаций и имеет особую актуальность и значимость в современных условиях жесткой конкурентной борьбы, сочетающейся с высокими требованиями инвесторов, кредиторов и прочих лиц к созданию экономической стоимости, прибыльности и ликвидности бизнеса.

РАЗВИТИЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Ахмадуллина Д.Р.

Научный руководитель – Андреева О.В.

В современных условиях экономики микрокредитование позиционируется экономистами как наиболее удачный и эффективный финансовый инструмент ведения кредитных операций в частном секторе экономики.

Если в первые годы развития микрофинансового сектора можно было говорить о наличии некоторой зависимости распределения микрофинансовых организаций (МФО) по территории России от уровня демографического, экономического и социального развития региона, лояльности властей, интереса международных организаций к той или иной территории, то сейчас микрофинансовые институты успешно функционируют как в индустриальных центрах, так и в сельских населенных пунктах; как в развитых регионах, так и в регионах со сложной экономической ситуацией.

Микрофинансовые институты, поддерживаемые на стартовом этапе за счет средств международных программ и организаций, которые были «пионерами» микрофинансирования,

сохранили и закрепили свое присутствие на финансовом рынке, более не опираясь на безвозмездную помощь. Это лишний раз подчеркивает жизнеспособность микрофинансовой модели и ее рыночную востребованность – как со стороны потребителей, так и поставщиков финансовых услуг. Однако география сформированных ими сетей уже не влияет на степень распространения микрофинансовых услуг на территории России. Например, в районах, где действуют такие институты, успешно развиваются местные микрофинансовые организации, формируя разнообразную систему микрофинансового обслуживания.

В 2013 г. сохранилась неравномерность распределения микрофинансовых организаций по территории России. По 20 % от числа опрошенных микрофинансовых организаций имеют головные офисы в Приволжском, Центральном и Сибирском федеральных округах. Как и в предыдущие годы, меньше всего микрофинансовых организаций зарегистрировано в Уральском федеральном округе [Криворучко, 2013, с.15].

Характер территориального распределения микрофинансовых организаций предопределяется несколькими факторами:

а) во-первых, общим уровнем развития территории, состоянием его финансовой системы, наличием клиентской базы, в том числе субъектов малого предпринимательства;

б) во-вторых, уровнем развития регионального законодательства, общей лояльностью региональных и местных властей к малому бизнесу и инфраструктуре поддержки, кредитной кооперации, государственным фондам поддержки;

в) в-третьих, географией реализации международных программ микрофинансирования на территории России, давших старт развитию этого инструмента. Основными регионами развертывания микрофинансовых программ, финансируемых международными инвесторами, стали: Поволжье, Центральная Россия и Дальний Восток.

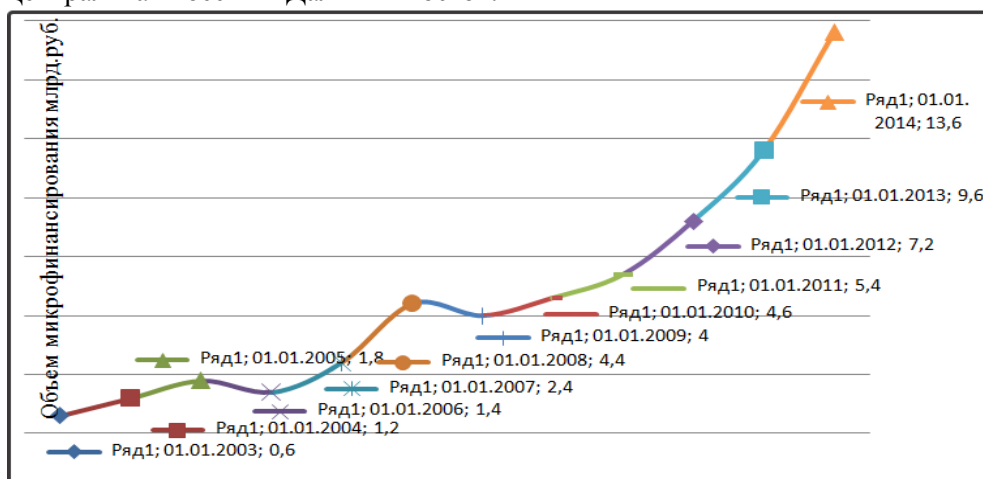


Рисунок 1. – Динамика роста рынка микрофинансирования в Приволжском Федеральном округе [Мониторинг рынка микрофинансирования, 2013]

В столице Приволжского федерального округа, Нижнем Новгороде, и других городах региона растет число микрофинансовых организаций, выдающих займы начинающим предпринимателям и населению - в основном той его части, что имеет низкий уровень дохода. По состоянию на IV квартал 2013 года в Приволжском федеральном округе зарегистрировано 957 микрофинансовых организаций. Численность микрофинансовых организаций по регионам приведена в таблице 1.

Таблица 1. – Численность микрофинансовых организаций по регионам на 01.12.2013 г. [Центральный банк РФ, 2014]

№	Название округа	Количество МФО
1	Центральный федеральный округ	887
2	Южный федеральный округ	381
3	Северо-Западный федеральный округ	353
4	Дальневосточный федеральный округ	201
5	Сибирский федеральный округ	624
6	Уральский федеральный округ	233
7	Приволжский федеральный округ	957
8	Северо-Кавказский федеральный округ	135
	Общее количество	3771

Несмотря на то, что Москва является лидером по количеству новых микрофинансовых организаций в III квартале 2013 года, среди округов лидирует Сибирский федеральный округ (+136 организаций), на втором месте - Приволжский федеральный округ (+117 организаций). В рост показателя в Приволжском федеральном округе равный вклад внесли такие субъекты Российской Федерации, как Республика Башкортостан, Пермский край, Самарская область, в среднем рост по ним составил около 17 организаций на регион [Развитие рынка МФО, 2013].

Однако в данный же период по всем регионам было исключено из реестра 289 организаций. На 01.10.2013 года практически треть из всех исключенных (84) микрофинансовых организаций были зарегистрированы в Приволжском федеральном округе. Существенное влияние на данное распределение оказали Республика Татарстан, Самарская область, Пермский край (рис. 2.).

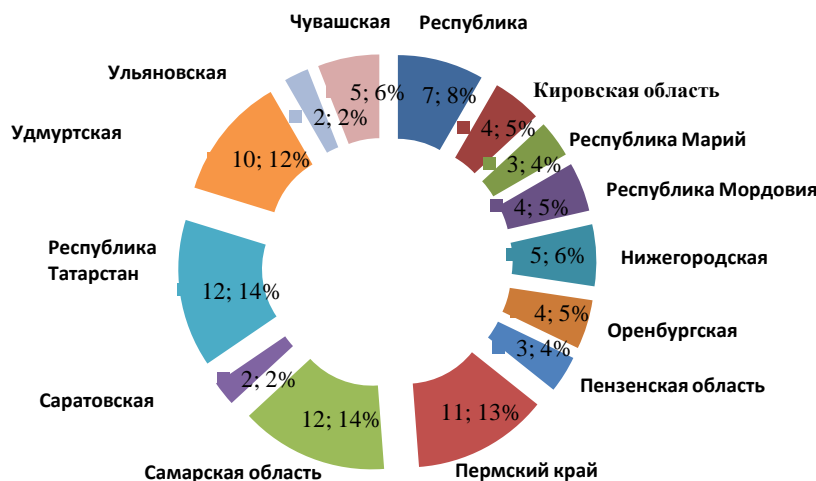


Рисунок 2. – Количество микрофинансовых организаций, исключенных из реестра в Приволжском федеральном округе [Развитие рынка МФО, 2013].

В настоящий момент микрофинансовые организации выдают кредиты в среднем под два процента в день. Таким образом, стоимость выдачи кредита клиентам доходит до 700 процентов годовых, утверждает руководитель регионального отделения Банка России по финансовым рынкам в Приволжском федеральном округе.

Еще одна проблема микрофинансовых организаций – низкий уровень их информационной прозрачности, как для государственных органов, так и для клиентов. По мнению начальника отдела контроля участников финансовых рынков регионального отделения в Приволжском Федеральном округе, микрофинансовыми считаются организации, которые выдают займы менее одного миллиона рублей и включены в реестр микрофинансовых организаций. Но их лицензирование не проводится. В Нижегородской области в данном реестре 54 организации. Впрочем, чтобы заниматься микрофинансированием, не обязательно записываться в реестр. В этом случае микрофинансовая организация будет контролироваться не Банком России, а Роспотребнадзором.

Количество жалоб на действия микрофинансовых организаций на территории региона за год увеличилось более чем в два раза. Если в 2012 году поступили четырнадцать жалоб, в 2013 - уже 21. Основные причины жалоб - высокий процент по займу. Кроме того, недовольство вызывает предоставление неполного объема информации и ущемление прав потребителя при заключении договоров [Российская газета, 2014].

Наряду с ростом рынка микрофинансирования, растет и просроченная задолженность: за 10 месяцев 2013 года объем просроченной задолженности вырос вдвое и достиг 25 млрд. рублей. Аналогичный показатель 2012 года составлял 12,5 млрд. рублей.

Коллекторам передается свыше 50 % (13 млрд. рублей) проблемных микродолгов. К концу 2013 года объем просроченной задолженности по микрозаймам, переданным профессиональным взыскателям долгов, составил 15 млрд. рублей. Показатель 2012 года составлял 7,5 млрд. рублей, в 2011 году коллекторы получили в работу 550 млн. рублей, а в 2010 - 450 млн. рублей [Объем задолженности, 2013].

На текущий момент ситуация складывается таким образом, что Приволжский федеральный округ лидирует по объему просроченной задолженности перед микрофинансовыми организациями. Впрочем, в расчет принималась только та сумма, которая передается для взыскания в коллекторские

агентства. И эта цифра в данном случае составляет 31 %. При этом к достаточно дисциплинированным регионам относится Башкирия, а самые активные пользователи услуг микрофинансовых организаций проживают в Самарской, Саратовской областях и Республике Татарстан.

Несмотря на то, что микрозаймы появились в Приволжском федеральном округе только несколько лет назад, они быстро стали пользоваться повышенным интересом у потребителей. Причем характерными для такого вида кредитования являются относительно небольшие суммы займов в 10 - 20 тыс. руб., срок погашения долга – до 2-х недель, а процентная ставка – 1 – 2 % в день. Учитывая такую высокую стоимость заемных средств от микрофинансовых организаций, не удивительно, что со временем многие потребители оказались должниками подобных организаций, а взятые некогда небольшие суммы займов увеличились до существенных размеров.

Большую востребованность микрозаймов в регионе можно объяснить тем, что практически все офисы таких компаний зарегистрированы в Приволжском федеральном округе, и они тесно сотрудничают с различными коллекторскими компаниями. Кроме того, многие заемщики считают, что микрокредитование – это самый быстрый вариант получения заемных средств, тем более что для этого потребуется только один документ, который имеет каждый гражданин Российской Федерации – паспорт (в некоторых случаях кредитование возможно и по другим идентификационным документам, но микрофинансовые организации стараются не сотрудничать с заемщиками на таких условиях). При этом вопрос о том, проверяются ли данные клиентов, их кредитные истории и репутация по-прежнему остается открытым, хотя, как отметили эксперты, нередко складывается впечатление, что микрофинансовые организации готовы на все, лишь бы выдать потребителям деньги под процент. В то же время потенциальные пользователи микрозаймов по высоким процентным ставкам – это социальная прослойка с низкими доходами, а многие из них даже не собираются возвращать полученные деньги, учитывая, что более разумные потребители сначала стараются здраво оценить свои финансовые возможности по выплате таких долгов.

Удовлетворив потребность в деньгах, заемщики все чаще забывают про долги. По статистике, более половины должников признают свой долг и выплачивают его спустя некоторое время. 15 % должников долг признают, но выплачивать его в полном объеме отказываются. Еще 10 % отказываются вернуть долг и вовсе без объяснения причин. Среди должников существенную долю занимает молодежь [Объем задолженности, 2013].

Очевидно, что пока ситуация не изменится, благодаря усилению контроля со стороны регулятора и саморегулируемых организаций или по инициативе самих участников рынка микрофинансирования, проблема, связанная с невозвратами микрозаймов, будет лишь усугубляться. Рано или поздно убытки превысят прибыль. И тогда микрофинансовые организации, по словам некоторых специалистов, будут вынуждены более строго подходить к выбору заемщика.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Мониторинг рынка микрофинансирования / Официальный сайт РМЦ. 2014. <http://www.rmcenter.ru/> (Дата обращения: 21.04.2014).
- 2) Интернет-ресурс: Численность микрофинансовых организаций по регионам / Официальный сайт Центральный банк РФ, 2014. <http://www.cbr.ru/> (Дата обращения: 21.04.2014).
- 3) Интернет-ресурс: Развитие рынка МФО по результатам III квартала 2013 года / Официальный сайт Микрокредиты России. 2013. <http://microcredit-rf.ru/> (Дата обращения: 21.04.2014).
- 4) Интернет-ресурс: Нижегородская область переживает бум микрокредитования / Официальный сайт Российской Газеты. 2014. <http://www.rg.ru> (Дата обращения: 21.04.2014).
- 5) Интернет-ресурс: Объем задолженности россиян по микрозаймам вырос до 25 млрд. рублей / Официальный сайт ИА Клерк.ру. 2013. <http://www.klerk.ru/> (Дата обращения: 21.04.2014).
- 6) Криворучко С.В., Абрамова М.А., Мамута М.В., Тенетник О.С., Шакер И.Е. Микрофинансирование в России. ЦИПСИР, 2013. 168 с.

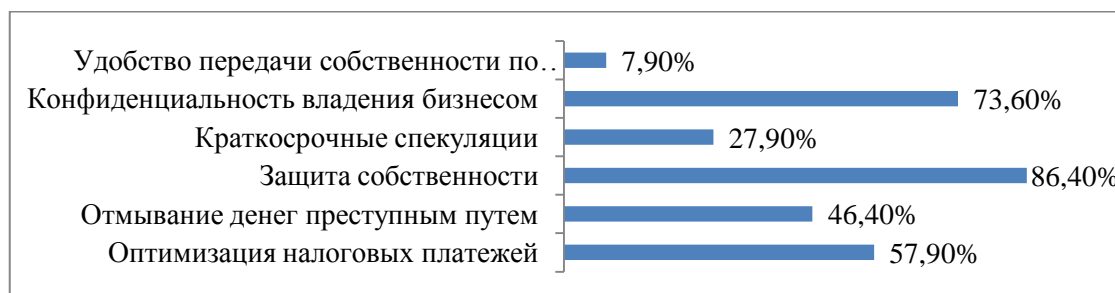
УТЕЧКА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ

Ахметзянов А.А.

По предварительным оценкам Минэкономразвития, чистый отток капитала из негосударственного сектора в январе 2014 года достиг \$17 млрд. Это ровно столько же, сколько и годом ранее. Оценка МЭР за первый квартал - \$35 млрд - уже заметно превышает данные 2013 года (\$28 млрд).

В нашей стране утечка капитала, прежде всего, связана популярностью офшорных зон. Причины использования офшорных зон российскими компаниями вы можете увидеть в таблице 1 [1].

Таблица 1. – Причины использования офшоров российскими компаниями.



Из вышеназванных причин, все являются интересными, но мы возьмем несколько из них для более детального рассмотрения в рамках нашего предмета.

1) Наиболее популярным является защита собственности. Одна из распространенных схем налогового планирования - передача прав на интеллектуальную собственность компании-офшору с целью аккумуляции роялти в безналоговой юрисдикции. (Роялти – плата за использование продуктами интеллектуальной собственности).

Если значительную долю доходов от вашего бизнеса приносят неосязаемые активы, то необходимо организовать дело таким образом, чтобы цели и задачи бизнеса не шли вразрез с правовыми нормами. Передача прав интеллектуальной собственности в офшор, способствует не только защите самого актива и гибкости в его управлении, но и снижению налогового бремени на получаемый доход.

Данная офшорная компания будет аккумулировать в зоне с низким налогообложением гонорары за использование торговой марки, получать лицензионные платежи от компаний по договору франшизы или лицензиатов, включая ассоциированные компании.

Если включить в данную схему другие офшорные структуры для того, чтобы отделить ИС компанию от процесса получения роялти, то можно свести эффективную ставку налогов практически к нулю.

2) Другой не менее популярной причиной использования офшорных зон является желание бенефициариев оставаться инкогнито. «Бенефициар - лицо, в совокупности контролирующее компанию, определяющее ее политику, получающее выгоду от ее деятельности»,

Ужесточение законодательства в отношении классических офшорных схем заставляет искать новые пути обеспечения анонимности владения иностранной компанией. Тресты и их разновидности сегодня считаются удачной альтернативой регистрации офшорных компаний классического типа.

При регистрации треста учредитель передает свое имущество управляющему трестом или же доверительному собственнику. Таким образом, он передает ему владение активами – трестовым фондом и возможность заключения сделок в его интересах либо в интересах иного лица, указанного учредителем.

С помощью треста, помимо обеспечения конфиденциальности, можно как оптимизировать налоговое бремя, так и обезопасить свои активы: на имущество, переданное в трестовый фонд, не распространяются требования кредиторов и иных лиц.

В каждой стране имеются свои особенности, касающиеся анонимности бенефициаров. Например, в Лихтенштейне адвокаты, осуществляющие регистрацию фондов, сами выступают номинальными учредителями. Имена бенефициаров и другая информация при этом содержится в соглашении, которое находится только у реального владельца и адвокатов. Кроме того, адвокаты имеют право даже в суде отказаться отвечать на вопросы о фонде, так как это право охраняется институтом адвокатской тайны [2].

На Кипре законом запрещается раскрытие информации третьим лицам об учредителях и бенефициарах треста, счетах, открытых в пользу треста, имуществе, переданном в фонд, а также указаниях реального учредителя относительно порядка управления активами.

Регистрация трестов изначально основывалась на общем праве, и сегодня эти организации довольно распространены на Кипре, БВО, в Новой Зеландии, Панаме, Белизе и некоторых других офшорных зонах. В законодательстве юрисдикций, принадлежащих к континентальной системе права, нет понятия треста, но в ряде государств признаются тресты, созданные в государствах с общим правом, а в некоторых из них есть возможность регистрации трестов и фондов.

3) Еще одной популярной причиной использования офшорных зон является оптимизация налоговых платежей.

Данная причина является одной из самых интересных в системе налогового планирования, так как позволяет придумывать все новые схемы «обхода» налогового законодательства.

Одной из самых популярных схем «обхода» налогового законодательства является использование механизмов трансфертного ценообразования.

Дело в том, что в России довольно мало организаций, которые зарегистрированы как одно юридическое лицо. В большинстве случаев это несколько фирм, работающих совместно. Продукция передается между ними по специальным – трансфертным ценам, отличным от рыночных. С помощью такого механизма можно перераспределять финансовые ресурсы в рамках холдинга. Так, производственная или добывающая компания реализует продукцию сбытовой, которая в свою очередь, занимается реализацией товара конечным потребителям по рыночным ценам. В результате деньги концентрируются в едином центре прибыли и затем могут перераспределяться в соответствии с потребностями холдинга. Также трансфертное ценообразование используется для минимизации налогообложения. Если компания, получающая прибыль, пользуется теми или иными налоговыми льготами, общая нагрузка на холдинг снижается.

За последнее десятилетие российский бизнес придумал ряд очень простых и эффективных (несмотря на все усилия государственных контролирующих органов) схем вывоза капитала при совершении экспортных и импортных операций. Пользоваться ими, могут почти все, кто хочет вывести средства за пределы России.

Речь идет о часто используемых и эффективных схемах: экспорт и импорт по трансфертным ценам, невозврат авансов по фиктивным импортным контрактам, перевод денег за фиктивные услуги, манипулирование ценами. Первые две схемы находятся в сфере валютного регулирования и контроля, поддаются более точной количественной оценке. Их применение связано с прямым нарушением валютного законодательства, поэтому в них, как правило, используются подставные фирмы-однодневки.

Рассмотрим на примере одну из самых простых, но эффективных схем использования трансфертных цен при экспорте [3].

Представим, что компания «X» производит в России продукцию по себестоимости 70 долларов, и продает другой компании за 90 долларов (по рыночной цене) при этом налог на прибыль составит $(90-70)*20\% = 4$ доллара с единицы продукции. А теперь представим, что эта же компания «X» продает своей дочерней компании зарегистрированной в офшоре за 71 доллар (чуть выше себестоимости), тогда налог на прибыль составит $(71-70)*20\% = 0.2$ доллара за единицу. Казалось бы, что предприятию «X» невыгодно продавать продукцию по такой цене и получать такую низкую прибыль, но не забываем, что офшорной компанией владеет собственник компании «X». Далее офшорная компания продает иностранному потребителю по цене 90 долларов и при этом налог на прибыль составит $(100-71)*2\% = 0.58$ долларов (ставка налога на прибыль в странах с благоприятной налоговой юрисдикцией обычно составляет 2%). Налоговый эффект от данной операции в расчете миллиона единиц продукции составит $4*1\,000\,000 - (0.2*1\,000\,000 + 0.58*1\,000\,000) = 3\,220\,000$ долларов. То есть, используя эту простую схему нам удалось сэкономить на налогах 3 220 000 долларов!

Ту же схему можно проверить и для импорта только с обратным механизмом покупая по цене намного превышающую рыночную российская компания может уменьшить налогооблагаемую базу на прибыль.

Несмотря на то, что с 2012 года вступил в силу закон «О трансфертном ценообразовании», а с 2014 года вступают изменения в НК РФ о «контролируемых сделках» - налоговые консультанты «большой четверки» (PWC, EY, KPMG) уверены, что данные схемы в этом виде не пропадут, а просто примут новый вид, которые позволят снова обходить налоговое законодательство. Законы и изменения очень «сырые» считают консультанты, например, элементарный вопрос, а что же является контролируемой сделкой, на практике приводят к множеству противоположных суждений. Наше законодательство соответствует тем тенденциям, которые существуют в налоговой реформе во всем мире. Но, к сожалению, реализованы эти концептуально правильные идеи не очень хорошо. Закон принимался в спешке, и многие нормы технически не доведены до совершенства.

По нашему мнению для того, чтобы не происходила утечка капитала в таких размерах, необходимо совершенствовать налоговое законодательство. Необходимо повышать качество налоговых органов, развивать согласительные процедуры и другие инструменты, которые будут

приводить к стимулированию притока инвестиций за счет более эффективного налогового администрирования.

Список литературы

- 1) Живихина О.С. Направления и механизмы функционирования офшорных зон как метода международного налогового планирования // Управление экономическими системами. 2011. №34. С. 35.
- 2) Сорокова О.В. Проблемы правового регулирования деятельности российских компаний, использующих офшорные зоны // Современное право. 2013. №4. С. 84.
- 3) Хейфец Б.А. Деофшоризация экономики: мировой опыт и российская специфика // Вопросы экономики. 2013. №7. С. 29-48.

ИННОВАЦИОННАЯ СТРУКТУРА НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Василенко Е.С.

Научный руководитель – доцент Беилин И.Л.

На сегодняшний день Республика Татарстан является одним из ведущих нефтехимических регионов Российской Федерации. Нефтегазохимический комплекс республики работает в самых различных направлениях, как то: добыча и переработка нефти; производство синтетического каучука, шин, полиэтилена, картона и синтетических моющих средств; широкого спектра продуктов переработки нефти [1].

Актуальность инноваций в инфраструктуре нефтегазохимического комплекса республики подтверждают слова президента республики Рустама Нургалиевича Минниханова: «Для Республики Татарстан именно нефтепереработка и нефтехимия являются главными точками роста экономики. Внедрение инноваций в нефтехимии и нефтепереработке является необходимым условием для сохранения и повышения конкурентоспособности этих отраслей на российском и мировом рынках» [2].

Отметим, что, как и другие субъекты Российской Федерации, Татарстан имеет прямые экономические связи со многими странами мира. Ведущими партнерами республики по экспорту являются Индия, Бельгия, Украина, Афганистан, Турция. При этом, среди экспортируемых товаров преобладают именно продукты нефтехимических предприятий республики. В 2013 году товарооборот в зоне деятельности таможни Республики Татарстан составил более 7 млрд. долларов [3].

Главными инновационными центрами Республики Татарстан являются:

1. Технопарк «Идея».
2. Технополис «Химград».
3. Индустриальный парк «Камские поляны».

Рассмотрим подробнее каждый из них.

ЗАО "Инновационно-производственный технопарк "Идея" был создан 5 февраля 2004 года. В отличие от многих подобных отечественных структур данный технопарк является коммерческой организацией. Технопарк «Идея» - это инфраструктурный, инвестиционный, социально-ориентированный комплекс, ставший первым российским проектом такого рода. Его появление стимулировало создание технопарков и бизнес-инкубаторов в других регионах России.

Главной целью создания технопарка «Идея» было «построение системы коммерциализации наукоёмких идей» [4]. Данный технопарк обеспечивает компаниям необходимую поддержку на всех стадиях инновационного цикла проекта, содействует проведению проектных, опытно-конструкторских и научно-изыскательских работ, а затем осуществляет взаимодействие между разработчиками, промышленным сектором и инвесторами. Таким образом, технопарк в ходе своей деятельности улучшает инвестиционный климат Республики Татарстан, способствует повышению деловой активности, развивает наукоёмкие производства, расширяет экспортные возможности Татарстана.

Миссия Технопарка «Идея» заключается в содействии инновационному развитию республики, культивации бизнес ценностей и повышении инновационной активности и привлекательности региона.

Инфраструктура Технопарка «Идея» включает в себя 3 ключевых звена:

- бизнес-инкубатор, позволяющий превращать творческие идеи и задумки в полноценные бизнес-проекты;
- инновационно-технологический центр, являющийся ядром Технопарка «Идея» и позволяющий локализовать юридические лица, зарегистрированные на территории Республики Татарстан,
- бизнес-парк, объединяющий офисные помещения, предназначенные для локализации важнейших резидентов Технопарка, а также для сервисных компаний и компаний на стадии расширения.

На сегодняшний день технопарк соответствует Европейскому стандарту качества и является членом Европейской сети бизнес-инновационных центров (EBN). На площадке технопарка создано более 7000 рабочих мест и более 400 компаний. Ежегодные отчисления от технопарка в бюджет республики составляют до 150 млн. руб. Сам технопарк «Идея» полностью окупил инвестиционные вложения Республики Татарстан уже в 2010 году, т.е. через 6 лет после начала работы. В 2013 году объём произведенной технопарком продукции составил 4516 млн. рублей [4]. Другие показатели эффективности технопарка представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. – «Ключевые показатели эффективности работы технопарка «Идея» [4].

Основными ориентирами разработок нанотехнологического центра являются умные и композиционные материалы, биотехнологии и фармацевтика.

Нанотехнологический центр работает по различным направлениям, в том числе:

- химико-технологические исследования,
- синтез наноматериалов,
- приготовление тонких металлических пленок,
- конструирование наноструктур,
- синтез углеродных наноматериалов и их диагностика,
- создание и исследование органических солнечных элементов,
- производство мембранно-электродных блоков,
- исследования и производство тонких пленок и др.

На сегодняшний день в центре нанотехнологий Республики Татарстан функционирует 5 малых инновационных компаний, работающих над созданием следующих продуктов: нанопорошков никеля, титана и оксида железа (II); просветляющих и антибликовых нанопокровов; адгезивов с заданными свойствами; серобитумов и суперабсорбентов.

26 марта 2010 года технопарк «Идея» выиграл первый открытый конкурс по отбору проектов создания нанотехнологических центров, в результате чего получил право открыть нанотехнологический центр совместно с ОАО «РОС-НАНО» на базе непосредственно технопарка «Идея», а также технополиса «Химград». Датой основания центра считается 1 октября 2010 года. Ключевой особенностью данного технологического центра является концентрация в одном месте аналитического и технологического оборудования, а также маркетинговой, управленческой и информационной поддержки.

Миссия нанотехнологического центра – «наука в бизнес-формате»; главная цель – внесение вклада в создание новой индустрии с помощью интеграции всех участников инновационного процесса.

Результатами работы данного нанотехнологического центра является ежегодный выпуск на рынок лучших в своей отрасли нанотехнологических компаний, а также максимизация доходов от вложений.

Рассмотрим следующий инновационный центр Республики Татарстан – технополис «Химград».

Данный технополис был создан в 2006 году на основе частно-государственного партнерства. Основными принципами работы технополиса являются ориентация на результат, использование мирового опыта, внедрение новых востребованных рынком продуктов и технологий, а также формирование комфортной производственной среды для бизнеса резидентов.

В производственной структуре технополиса главное место занимают разнообразные полимерные материалы (более 45 %); помимо этого Химград выпускает узлы учёта нефти и газа, синтетические смолы и каучуки, медицинские инструменты и оборудование, химические реактивы и реагенты, и многое другое. Отметим, что в 2011 году выручка от реализации продукции Химграда превысила 8 млрд. рублей.

На сегодняшний день в Химграде реализовано 5 инновационных проектов, а именно: центр кластерного образования, центр энергосбережения, энергодом, инновационный полигон, а также фармацевтический модуль [5].

В качестве примера предприятия, работающего на территории Химграда, можно отметить центр инновационных энергосберегающих технологий ОАО «Татнефтехиминвест-холдинг», который был открыт 27 мая 2010 года. В здании центра функционирует совместная инновационная разработка ООО «Новотерм-эко» и московской компании «Супертэк» - первая в Республике Татарстан по уровню исполнения и новизне технических решений тепловая насосная установка. Среди других достижений центра можно выделить разработку и внедрение схемы обогрева жилых зданий и производственных помещений на базе тепловых насосов, а также разработку и изготовление установки термоэлектрического преобразования вторичных тепловых ресурсов на производстве и плазменных генераторов для очистки сточных вод от вредных примесей.

Рассмотрим третий и последний крупный инновационный центр республики – индустриальный парк «Камские Поляны».

Главная цель данного проекта – создание сети высокотехнологичных производств по переработке полимеров как элемента национальной инновационной системы [6].

Общая стоимость проекта составляет 1,7 млрд. рублей, занимаемая парком территория превышает 150 гектаров. Базовым предприятием парка и поставщиком сырья выступает ОАО «Нижнекамскнефтехим».

Среди продукции, выпускаемой «Камскими Полями», важное место занимают полипропиленовые напорные трубы, полиэтиленовые изделия, мультифламельные нити, стретч-пленки, полимерные сетки и древесно-наполненные пластмассы. Кроме того, в настоящее время разрабатывается проект производства трехслойных безнапорных труб.

Инновационное развитие кластера обеспечивается тесной кооперацией предприятий кластера с ведущими научно-образовательными центрами республики: Казанским национальным исследовательским технологическим университетом, Казанским национальным исследовательским техническим университетом им. А.Н.Туполева – КАИ и Казанским (Приволжским) федеральным университетом.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы:

- инновации в инфраструктуре нефтегазохимического комплекса являются одним из наиболее актуальных направлений деятельности Республики Татарстан;
- данная сфера стремительно развивается при активном содействии государства, инвесторов и научно-образовательных центров;
- инновации могут не только вносить весомый вклад в науку, но и генерировать немалую прибыль.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Официальный сервер (портал) Республики Татарстан. <http://tatarstan.ru/about/economy.htm> (Дата обращения: 23.04.2014).
- 2) Интернет-ресурс: Портал правительства Республики Татарстан. <http://prav.tatarstan.ru/rus/index.htm/news/201897.htm?nt3=1> (Дата обращения: 23.04.2014).
- 3) Интернет-ресурс: Официальный сайт информационного агентства Татар-информ. <http://www.tatar-inform.ru/news/2014/01/24/391762> (Дата обращения: 22.04.2014).

- 4) Интернет-ресурс: Официальный сайт инновационного технопарка Идея. <http://www.tpidea.ru> (Дата обращения: 22.04.2014).
- 5) Интернет-ресурс: Официальный сайт технополиса Химград. <http://www.himgrad.ru> (Дата обращения: 23.04.2014).
- 6) Интернет-ресурс: Официальный сайт ООО Управляющей компании Индустриальный парк Камские Поляны. <http://www.kamapark.ru> (Дата обращения: 23.04.2014).

ПРИЗНАНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ВЫВОДУ ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ИЗ ЭКСПЛУАТАЦИИ И ОТРАЖЕНИЕ ИХ ИЗМЕНЕНИЙ В УЧЁТЕ

Вафина Я.Н.

Научный руководитель – заведующий, профессор Куликова Л.И.

После вступления России в ВТО в 2012 году российские компании становятся всё более перспективными и привлекательными объектами капиталовложений со стороны иностранных инвесторов. Однако не всегда отчётность, подготовленная по российским стандартам, понятна иностранным партнёрам. В связи с этим происходит реформирование национальных стандартов ведения бухгалтерского учёта, с помощью публикации новых и изменения старых положений, максимально приближая их к международным. ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», вступившее в силу с бухгалтерской отчетности за 2011 г., не было исключением. Оно является своего рода аналогом МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы».

Национальный стандарт вводит понятие «оценочное обязательство». К числу таких обязательств относятся так называемые ликвидационные обязательства.

В соответствии с ПБУ 8/2010 оценочное обязательство – это обязательство организации с неопределённой величиной и (или) сроком исполнения.

Таким образом, одним из ключевых понятий в определении оценочного обязательства является «обязанность». Согласно п. 4 ПБУ 8/2010 она возникает в случаях наличия юридического основания (нормы законодательства и иные нормативно - правовые акты; судебные решения; условия договоров) или из практических соображений.

Однако одной обязанности недостаточно для признания оценочного обязательства в бухгалтерском учёте. В ПБУ 8/2010 установлены следующие критерии, при одновременном выполнении которых организация должна отразить оценочное обязательство:

- а) наличие обязанности, возникшей в результате прошлых событий хозяйственной деятельности организации;
- б) вероятное уменьшение экономических выгод, связанное с исполнением оценочного обязательства;
- в) обоснованная оценка величины оценочного обязательства.

Учитывая это, организации следует установить в учётной политике критерии, которыми она будет пользоваться при установлении наличия обязанности, а также при определении вероятности уменьшения экономических выгод.

Исходя из выше перечисленного, предприятия в ходе своей деятельности могут столкнуться с различными видами обязательств. Мы бы хотели уделить особое внимание оценочному обязательству, с которым сталкиваются земле- и недропользователи.

Согласно российскому и международному законодательству организации, являющиеся земле- и недропользователями, имеют обязательство по демонтажу и ликвидации объектов основных средств, а также восстановлению природных ресурсов на занимаемом ими участке. Исходя из этого, они должны признавать в бухгалтерском учете оценочные обязательства по выводу объектов из эксплуатации, рекультивации земель и другие аналогичные обязательства. В международных стандартах финансового учёта данного рода обязательства носят название Asset Retirement Obligation (далее – ARO).

Возникновение обязательства ARO связано с тем, что организации земле- и недропользователи в конце срока эксплуатации основных средств должны провести определенные работы по их ликвидации. В соответствии с этим сумма начисляемого оценочного обязательства должна включаться в первоначальную стоимость актива (основного средства). Это подтверждает п. 16 МСФО (IAS) 16 «Основные средства», который гласит, что «себестоимость объекта основных

средств включает предварительную оценку затрат на демонтаж и удаление объекта основных средств и восстановление природных ресурсов на занимаемом им участке».

В соответствии с инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учёта все оценочные обязательства формируются по кредиту счета 96 «Резервы предстоящих расходов». В зависимости от характера оценочного обязательства его величина может быть отнесена на расходы по обычным видам деятельности, прочие расходы, либо включаться в стоимость актива, об этом утверждает п.8 ПБУ 8/2010. Таким образом, на нормативном уровне закреплена возможность включения оценочного обязательства в первоначальную стоимость основного средства.

Возможность капитализации ликвидационного обязательства путём его включения в первоначальную стоимость основного средства также оговорена в рекомендациях Минфина аудиторам по аудиту годовой бухгалтерской отчётности за 2012 г. В соответствии с указанным документом сумма оценочных обязательств на демонтаж и утилизацию объекта основных средств и восстановление окружающей среды включается в первоначальную стоимость основных средств.

Таким образом, формирование данного оценочного обязательства будет отражаться в бухгалтерском учете следующей записью:

Д08 «Вложения во внеоборотные активы».

К96 «Резервы предстоящих расходов».

Перечень объектов основных средств, под ликвидацию которых создают оценочное обязательство, довольно широк. К ним можно отнести скважины, шахты, трубопроводы, линии электропередач и т.д. Уровень признания оценочного обязательства выбирается организацией самостоятельно.

Срок разработки месторождения довольно долгий, поэтому срок исполнения обязательств АРО превышает 12 месяцев. В этом случае исходя из требований ПБУ 8/2010 оценка такого обязательства производится по приведённой стоимости (формула 1).

$$\text{Приведённая стоимость} = CF * (1/(1+r)^n), \quad (1)$$

где **CF** - будущие затраты на исполнение обязательства;

r – ставка дисконтирования;

n – горизонт дисконтирования.

Период дисконтирования должен быть связан с периодом извлечения экономических выгод. Применительно к объектам ОС период извлечения дохода - это срок полезного использования (СПИ).

В целях первоначальной и последующей оценки оценочного обязательства в качестве ставки дисконтирования можно выбрать ставку по долгосрочным кредитам со сравнимыми условиями кредитования, либо безрисковую ставку, например ставку рефинансирования ЦБ РФ, и т.д.

Исходя из формулы, указанной выше впоследствии на изменение оценочных обязательств могут повлиять следующие события:

- изменение будущих затрат на исполнение обязательства;
- изменение текущей ставки дисконтирования;
- изменение срока обязательства (горизонта дисконтирования).

Организация, по крайней мере, в конце каждого финансового года должна пересматривать эти три составляющие.

Следует отметить, что отражение в учёте изменений оценочных обязательств имеет свои особенности. Поскольку в российских стандартах не прописан прямой порядок учёта изменений обязательств АРО, обратимся к п. 7 ПБУ 1/2008, который утверждает, «если по конкретному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из российских положений по бухгалтерскому учету, а также Международных стандартов финансовой отчетности».

В данном случае следует воспользоваться нормами разъяснения КРМФО (IFRIC) 1 «Изменения в существующих обязательствах по выводу объектов из эксплуатации, восстановлению природных ресурсов и иных аналогичных обязательствах», которые рассматривают вопросы изменения данных обязательств и особенности их отражения в финансовой отчетности.

Мы попытались адаптировать требования данного стандарта применительно к российскому бухгалтерскому учету. Результаты отражены в схеме 1.

Увеличение первоначальной стоимости ввиду изменений оценочных обязательств не является ошибкой, несмотря на то, что в п. 23 ПБУ 8/2010 прописано, что увеличение оценочных обязательств отражается в порядке, установленном при его признании, за исключением включения изменений в стоимость актива. Данные правила разработаны для общего порядка. Как было указано выше, в учётной политике организация может самостоятельно разрабатывать способы учёта по конкретному

вопросу в соответствии с МСФО, если они не прописаны в национальных стандартах. В связи с этим в данном случае можно сослаться именно на IFRIC 1.

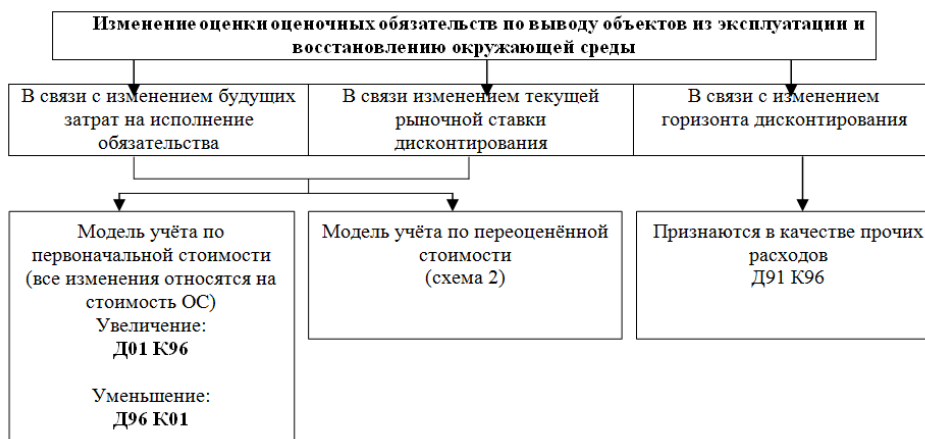


Схема 1. – Изменение оценки оценочных обязательств по выводу объектов из эксплуатации и восстановлению окружающей среды.

Увеличение		Уменьшение	
После дооценки	После уценки	После дооценки	После уценки
Д83 К96 - в пределах ранее учтённой дооценки	Д91 К96 - на всю сумму	Д96 К83 - на всю сумму	Д96 К91 - в пределах ранее учтённой уценки
Д91 К96 - на оставшуюся сумму (если увеличение обязательства превышает раннюю дооценку)			Д96 К83 - на оставшуюся сумму (если увеличение обязательства превышает раннюю уценку)

Схема 2. – Модель учёта по переоценённой стоимости.

Таким образом, мы считаем возможным включать величину обязательств по выводу объектов из эксплуатации в первоначальную стоимость основных средств. И как было отмечено ранее, в силу норм действующего законодательства, организации земле- и недропользователи не могут проигнорировать признание этих обязательств в своём учёте, так как это является их обязанностью, а не правом. Практика учёта обязательств АРО в России невелика, поэтому опираясь на международный опыт, нами была предложена модель отражения изменений оценочных обязательств в российском учёте, которая может быть применена в российских компаниях.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ

Вечхайзер В.А.

Научный руководитель – старший преподаватель Коробельникова Л.Л.

Как известно, в современном мире происходит множество экономических процессов, но самыми масштабными являются глобализация и интеграция мирового экономического пространства. Отсюда появляется необходимость в выведении общих законов и правил, в том числе и в области бухгалтерского учёта. Такими правилами становятся Международные Стандарты Финансовой Отчётности. Существующие российские стандарты бухгалтерского учёта (РСБУ) не совпадают с МСФО. Поэтому адаптирование российских стандартов к международным сопровождается рядом проблем.

Первые шаги по внедрению МСФО в России были предприняты в начале девяностых. Но в то время рыночная экономика как таковая в России лишь начинала зарождаться, она и сейчас имеет переходные от планово-регулируемой экономики черты. А национальные экономики стран Европы и Америки были более развиты. Они характеризуются нетипичными для России чертами. Это видно из исторически сложившейся системы бухгалтерского учёта, в которой традиционно выделяется три модели: англо-американская, южно-американская (или латиноамериканская) и континентальная. Согласно этой системе, Россия принадлежит к континентальной модели. В рамках этой модели,

правила более жестко регламентированы, набор операций, совершаемый бухгалтером при подготовке отчётности, строго и жестко определён нормами закона.

А в странах с англо-саксонской моделью, бухгалтер более свободен в своих действиях. Можно проиллюстрировать это примером: в МСФО отсутствует чётко организованный план счетов, в то время как в России существует обязательный к применению План счетов бухгалтерского учёта.

Следующий пункт – это непосредственные отличия МСФО от РСБУ. Так, например, МСФО утверждают принцип приоритета экономического содержания над формой. Он является одним из ключевых. Это означает, что составитель отчётности может интерпретировать операцию на основе её экономической сущности, а не только юридической или, например, в форме, отражённой в учёте. А согласно ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», «достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету». То есть, юридический аспект более приоритетный.

Также, в МСФО и РСБУ различны критерии признания выручки: в МСФО достаточно, чтобы покупателю перешло право владения товаром, в РСБУ – лишь при наличии подтверждающих первичных документов.

Ещё одна проблема возникает, когда компании необходимо трансформировать уже сформированную ранее отчётность по правилам ПБУ в отчётность по правилам МСФО. Отсутствие на данный момент единой методики вынуждает руководство фирмы нанимать специалистов извне, либо расширять штат и налаживать эту процедуру самостоятельно. Оба способа являются весьма затратными. Также проблемой является необходимость значительного объёма вложений финансовых и человеческих ресурсов.

В заключение, применение МСФО для России экономически обоснованно и необходимо. При успешной адаптации это будет способствовать значительному увеличению объёмов инвестиций в компании, функционирующие в различных отраслях экономики. Однако существующие объективные и субъективные препятствия делают переход от российской системы учёта к МСФО затруднительными. И, в случае успешного решения всех проблем внедрения МСФО, обозначенных в данной работе, положительные аспекты обеспечат прозрачность отчётности, открытость российских компаний и повышение их конкурентоспособности на мировом рынке.

АННУИТЕТНЫЙ И ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ СПОСОБЫ ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА

Гаязова Р.И.

Научный руководитель – старший преподаватель Махмутова Д.И.

Как правило, при выборе кредитной программы потенциальные заемщики ориентируются на процентную ставку по кредиту. Однако не только ставка влияет на сумму выплачиваемых процентов, но и также способ их начисления и метод погашения кредита. В настоящее время в отечественной банковской практике применяется два метода – аннуитетный и дифференцированный [1].

Аннуитетный платеж – представляет собой равные ежемесячные транши, растянутые на весь срок кредитования. В сумму транша включены: часть ссудной задолженности, начисленный процент, дополнительные комиссии и сборы банка (при наличии). При этом в первые месяцы (или годы) кредита большую часть транша составляют проценты, а меньшую – погашаемая часть основного долга. Ближе к концу кредитования пропорция меняется: большая часть транша идет на погашение «тела» кредита, меньшая – на проценты [2].

Единицы кредитных учреждений предлагают заемщику дифференцированный способ погашения кредита. В основном (приблизительно 90 % случаев) современные банки используют аннуитетную схему. Это вызвано тем, что именно этот метод погашения кредита позволяет коммерческим кредитным учреждениям развивать их бизнес

В Казани следующие кредитные учреждения применяют данный метод погашения кредита:

Таблица 1. – Банки с аннуитетным способом погашения кредита.

Название банка	Название программы по потребительскому кредиту
Сбербанк	Потребительский кредит без обеспечения; Потребительский кредит под поручительство физических лиц
Альфа-Банк	Кредит наличными; Потребительское кредитование
«АК БАРС» Банк	Потребительский кредит «АК БАРС – Успешный»
БТА – Казань	Потребительский кредит
Россельхозбанк	«Потребительский»; «Пенсионный»; «Садовый»; «Кредит с обеспечением»

Формула для расчета аннуитетного платежа (*АП*) принимает следующий вид:

$$АП = K \cdot \frac{\frac{i}{12} \cdot \left(1 + \frac{i}{12}\right)^m}{\left(1 + \frac{i}{12}\right)^m - 1},$$

где *i* – процентная ставка; *m* – количество периодов; *K* – первоначальная сумма.

Дифференцированный платеж – представляет собой неравные ежемесячные транши, пропорционально уменьшающиеся в течение срока кредитования. Наибольшие платежи – в первой четверти срока, наименьшие – в четвертой четверти. «Срединные» платежи обычно сравнимы с аннуитетом. Дифференцированные платежи характерны тем, что задолженность по кредиту погашается равномерно, начиная с самых первых выплат, а проценты начисляются по фактическому остатку. Однако не все банки предлагают заемщику такую схему погашения. Ниже приведен список банков в Казани, которые предлагают физическим лицам потребительский кредит с дифференцированным методом погашения:

Таблица 2. – Банки с дифференцированным способом погашения кредита.

Название банка	Название программы по потребительскому кредиту
Сбербанк	Кредит физическим лицам, ведущим личное подсобное хозяйство
Спурт Банк	Кредит "Классический"
АКИБАНК	Потребительский кредит «Корпоративный»

Для того, чтобы вычислить сумму возврата основного долга, необходимо первоначальную сумму кредита разделить на срок кредита (количество периодов):

$$ОД = \frac{K}{m}, \text{ где } ОД \text{ – возврат основного долга; } K \text{ – первоначальная сумма кредита; } m \text{ – количество}$$

периодов.

Начисленные за месяц проценты (*НП*) рассчитываются по следующей формуле:

$$НП = ОК \cdot \frac{i}{12}, \text{ где } ОК \text{ – остаток кредита в данном месяце; } i \text{ – годовая процентная ставка.}$$

Таким образом, размер ежемесячного дифференцированного платежа (*ДП*) определяется по формуле:

$$ДП = \frac{K}{m} + ОК \cdot \frac{i}{12}.$$

Для того, чтобы сравнить два способа погашения потребительского кредита, рассмотрим следующий пример. Первый заемщик на сумму 200 000 рублей берет кредит на 1 год и 6 месяцев в «АК БАРС» Банке, где применяется аннуитетный способ погашения. А второй заемщик ту же сумму и на тот же период – в Спурт Банке (используется дифференцированный метод). Ставки в данных банках на потребительский кредит одинаковы и составляют 17,5 % годовых.

Составим план погашения кредита для заемщика № 1. Используя данные примера: $i = 0,175$, $K = 200\,000$ руб., найдем общий процентный платеж и сумму платежа по кредиту.

Таблица 3. – План погашения кредита в «АК БАРС» Банке.

Номер платежа	Задолженность по кредиту, руб.	Начисленные проценты, руб.	Основной долг, руб.	Сумма платежа, руб.
1	200000,00	2916,67	9796,87	12713,54
2	190203,13	2773,80	9939,74	12713,54
3	180263,38	2628,84	10084,70	12713,54
4	170178,68	2481,77	10231,77	12713,54
5	159946,92	2332,56	10380,98	12713,54
6	149565,93	2181,17	10532,37	12713,54
7	139033,56	2027,57	10685,97	12713,54
8	128347,60	1871,74	10841,80	12713,54
9	117505,79	1713,63	10999,91	12713,54
10	106505,88	1553,21	11160,33	12713,54
11	95345,55	1390,46	11323,08	12713,54
12	84022,47	1225,33	11488,21	12713,54
13	72534,25	1057,79	11655,75	12713,54
14	60878,51	887,81	11825,73	12713,54
15	49052,78	715,35	11998,19	12713,54
16	37054,59	540,38	12173,16	12713,54
17	24881,43	362,85	12350,69	12713,54
18	12530,74	182,74	12530,80	12713,54
Итого		28843,66	200000,06	228843,72

Составим план погашения кредита для заемщика № 2. Используя данные примера: $i = 0,175$, $K = 200\ 000$ руб., найдем общий процентный платеж и сумму платежа по кредиту.

Переплата за кредит при аннуитетном способе по сравнению с дифференцированным составит 1135,4 рубля.

Таким образом, преимуществами дифференцированного способа погашения кредита являются следующие факторы. Это меньшая сумма переплат за пользование кредитом и возможность досрочного погашения. Однако у дифференцированного способа существуют и недостатки, главным из которых является то, что суммы платежей в первые месяцы имеют большую величину по сравнению с аннуитетными, что видно из приведенного примера, и могут стать для заемщика серьезной долговой нагрузкой, к тому же, менее всего затронутой инфляционным обесцениваем с течением времени. Кроме того, максимальная сумма кредита, выдаваемая заемщику, при дифференцированном способе погашения будет меньше, чем при аннуитетном, так как она напрямую зависит от суммы ежемесячных платежей, которые не должны превышать 50 % дохода. Следовательно, чтобы получить кредит на таких условиях, платежеспособность должна быть чуть выше (примерно на 20-25 %), чем у заемщика, погашающего кредит равными долями.

Таблица 4. – План погашения кредита в Спурт Банке.

Номер платежа	Задолженность по кредиту, руб.	Начисленные проценты, руб.	Основной долг, руб.	Сумма платежа, руб.
1	200000,00	2916,67	11111,11	14027,78
2	188888,89	2754,63	11111,11	13865,74
3	177777,78	2592,59	11111,11	13703,70
4	166666,67	2430,56	11111,11	13541,67
5	155555,56	2268,52	11111,11	13379,63
6	144444,45	2106,48	11111,11	13217,59
7	133333,34	1944,44	11111,11	13055,55
8	122222,23	1782,41	11111,11	12893,52
9	111111,12	1620,37	11111,11	12731,48
10	100000,01	1458,33	11111,11	12569,44
11	88888,90	1296,30	11111,11	12407,41
12	77777,79	1134,26	11111,11	12245,37
13	66666,68	972,22	11111,11	12083,33
14	55555,57	810,19	11111,11	11921,30
15	44444,46	648,15	11111,11	11759,26
16	33333,35	486,11	11111,11	11597,22
17	22222,24	324,07	11111,11	11435,18

18	11111,13	162,04	11111,11	11273,15
Итого		27708,34	199999,98	227708,32

Преимущество аннуитетных платежей заключается в их неизменности. Заемщику известна сумма, которую он должен платить каждый месяц в установленный срок. При дифференцированных платежах пользователю кредита будет необходимо постоянно уточнять, сколько денег ему нужно платить в последующий раз. К недостаткам аннуитетного способа можно отнести большую переплату за кредит по сравнению с дифференцированным способом и невыгодность досрочного погашения после половины срока кредитования. Для того, чтобы досрочно погасить кредит, при аннуитетном способе заемщику необходимо оплатить примерно три четверти основного долга (тела кредита), в то время как при дифференцированном способе – половину [5].

Таким образом, разница между дифференцированным и аннуитетным способами погашения заключается в порядке списания общей задолженности при возврате кредита. При дифференцированном варианте сразу же начинают погашаться и сумма кредита, и проценты по нему. Аннуитетные платежи, напротив, предполагают в первую очередь выплаты заемщиком суммы начисленных процентов, а затем уже «тела» кредита. Аннуитетные платежи ведут к большей переплате по кредиту, чем дифференцированные, что было показано автором на примере, причем разница тем больше, чем дольше срок кредита и выше процентная ставка. Поэтому для банка аннуитетный кредит коммерчески более выгоден по сравнению с кредитом с дифференцированными платежами при использовании в качестве критерия оптимальности величины общего процентного платежа и без учета инфляции.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Аннуитетный или дифференцированный платежи: что выгоднее заемщику? <http://www.credits.ru/article/annuitetnyy-ili-differencirovannyy-platezhi-chno-vygodnee-zaemshiku> (Дата обращения: 28.03.2014).
- 2) Интернет-ресурс: Кредитный калькулятор <http://calculator-credit.ru/articles/credit-calc.html> (Дата обращения: 28.03.2014).
- 3) Интернет-ресурс: Что такое аннуитетные и дифференцированные платежи по кредиту? Какие выгоднее? <http://mbkcredit.ru/news/chno-takoe-annuitetnye-i-differencirovannye-platezhi-po-kreditu-kakie-vygodnee> (Дата обращения: 11.04.2014).
- 4) Коваленко О.Г. Банковский финансовый менеджмент и проблемы эффективного управления // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 70-72.
- 5) Караваева Ю.С. Методические пособие по дисциплине Финансы и кредит для студентов по специальностям для студентов по специальностям Прикладная информатика, Статистика, Экономика и управление на предприятии (торговля), Менеджмент организации. Брянск:РПО БГУ, 2008. С. 14-26.

DEVELOPMENT PROSPECTS OF RUSSIAN INSURANCE MARKET IN 2022 THROUGH THE WTO ACCESSION CONSEQUENCES

Galiakhmetova D.I., Zakharova E.S

Scientific supervisor – asst. Vorontsov D.P.

Insurance is one of the financial services. Rules of its operation have already changed significantly and will further change as a result of Russia's accession to the WTO. Initially, obligations that Russia had agreed to accept in the insurance sector were different from those which were finally accepted during negotiations. Thus, at the beginning Russia intended to pursue rigid protectionist policy. However, during negotiations Russia gave ground to greater market accessibility to foreigners.

So what are the possible outcomes of liberalization of the Russian insurance market and what does the future hold for it? In order to answer them we need to analyze three important issues considering insurance market of Russia after the accession to the WTO:

1. Should we expect a lot of foreign insurers to enter Russian insurance market?
2. Should we expect a lot of Russian insurers to enter foreign insurance markets?
3. Who will lose and who will benefit from joining the WTO?

According to Expert RA Rating Agency, there are 3 scenarios of the Russian insurance market development:

- Scenario 1: *establishment of a strong insurance market before branches of foreign companies arrive, and external expansion of national insurers (companies with Russian owners)*. In this case, after easing up of the market, the share of foreigners (branches and subsidiaries) in the aggregate premiums will get stable at 50% (in 2010, this indicator was 43 %), and 5 or 6 national companies will be present among the market leaders.

On 22nd February, 2013 the Russian Federation State Program "*Development of financial and insurance markets, the creation of an international financial center*" was approved. The main aim of it was creation of efficient financial system that would be able to raise the level of investment activity in the country. It was planned to reach an increase in the share of insurance premiums by 5 % of GDP by 2020. However, program was abrogated on 12th October 2013 by the order of Russia's government № 1864-R. Due to abolition of the program future of the Russian insurance market is quite difficult to predict because it is not supported by the government at the moment.

- Scenario 2: *gradual squeezing of national players unable to improve their own competitive standing on the market*. According to the second scenario, the foreigners' market share will range from 60% to 70%, and foreign companies will prevail among the insurance market leaders.

- Scenario 3: *transfer of the insurance market under control of foreign entities*. This scenario is very unlikely because a whole number of strong national players have taken shape over the years of operations on the Russian insurance market. This scenario is possible if significant law preferences are established for foreign companies. In this case, the market share of foreigners may reach 80 %, and just 2-3 national insurance companies will remain among Top 10 of the Russian insurance market.

Currently the status of the Russian insurance sector is that there are only ten top companies (most of them are Moscow's largest insurers) that will be able to compete with foreign insurers when restrictions on their activities are removed. It is justified by the fact that total insurance premium in the world for the year 2011 amounted to 4.3 trillion dollars. First place took the U.S. with a total market share of 28%, and Russia came in 19th place with a total share of 0.96 % (behind other BRICS countries as well).

We shouldn't expect a lot of foreign insurers to enter Russian insurance market.

1. The majority of the most active global insurance companies are already represented in the Russian insurance market. There are 5 companies from the top-10 largest insurers ranked by net premiums written working in Russia (Axa S.A. (France), Assicurazioni Generali SpA (Italy), Allianz SE (Germany), Munich Reinsurance Co. (Germany), Aviva plc (United Kingdom)).

2. The requirements for setting up a branch for a foreign insurance company are quite tough: significant working experience in the insurance market and branch management, total assets of more than \$5 billion. In fact, only 150 insurance companies (mainly life-insurers) in the world are able to meet such standards.

3. Low level of long-term insurance contracts, lack of insurance culture among the population and the overall uncertainty scare away foreign insurers.

4. Consolidation of the Russian insurance market and disappearance of small regional companies (due to the adaptation of the law that set the minimum capital requirement for insurance companies) may become preconditions of regional markets' takeover by foreign insurance companies and the capital outflow. However, if we compare different regional insurance markets in 2013 we can plainly see that there is the lack of effective demand in the majority of regions.

Speaking about statistics, the share of foreign investors in the aggregate authorized capital of insurance companies in Russia does not even exceed former quota (25 %), and accession to the WTO did not cause an increase of foreign investments.

As well we shouldn't expect a lot of Russian insurers to enter foreign insurance markets.

Only 3-5 Russian insurance companies are able to set up their branches in the foreign countries. The reasons may be different:

- For developed markets, especially for markets of the EU (European Union) the main restriction will be the need to fulfill the requirements of Solvency II Directive, assuming capital availability and extremely high level of management accounting. Moreover, to compete with foreign insurers, Russian companies will have to significantly improve their efficiency and customer focus competency.

- As for markets of developing countries:

1. A number of CIS (Commonwealth of Independent States) countries are not members of the WTO (Belarus, Kazakhstan, Azerbaijan, Tajikistan, Uzbekistan);

2. Not all members of the WTO make commitments liberalizing financial services' market, many of them prefer to do that partly and bilateral agreements are usually signed. Formal liberalization of markets often goes with tough entry restrictions. E.g. in order to set up a branch in the Ukrainian insurance market

the foreign insurance company should have total assets of more than 150 million euros (only 10 Russian insurers can meet this standard).

The benefits of joining the WTO: competition among insurance companies (reduction of tariffs and the increasing quality of insurance services) and expansion of insurance infrastructure (due to foreign investment). *The drawbacks:* withdrawal of small domestic companies from the market, high possibility of extending the practice of dumping and loss of control over investment funds.

The plus or the minus of the effect of Russia's WTO accession will depend on the success of the national insurers' steps to enhance their competitive standing. In this case, the state may either win (as a result of development of the Russian insurance market and if national insurers win in the competition) or lose (if reserves and profit will move abroad, and insurance of strategic industries will fully pass under the foreigners' control).

Solving the problem of the future of the insurance sector: life-insurance. Life insurance reaches only 0.06 % of GDP that is not significant for the Russian economy. The absence of the developed life insurance market is almost equal to the lack of long-term insurance assets that could be invested in the economy. If we compare Russian economy with other global economies, the Russian life-insurance market may reach to 2 % of GDP by 2020 exceeding the present total volume of the Russian insurance market. In our opinion, measures should be connected mainly with creating a favorable regulatory environment and building trust in the life-insurance sector.

1. *Introduction of new tax subsidies and allowances.* Introduction of incentives for citizens investing in long-term life-insurance products is one of the basic conditions of the rapid development of life-insurance market. They include exemption of premiums paid for certain life-insurance products from taxes and premium financing.

We suggest:

- To increase tax benefits in life insurance for the poor citizens and the middle class by 2016 (through increasing of life insurance premium rate for the rich population): citizens will obtain individual income tax return of 40 % (instead of 25 %): they will be able to receive a tax deduction up to 200000 rubles per year;
- Reduce the rates by improving infrastructure of insurance sector. As a result, insurers' expenses on working with clients (they make up for 10 % of the premium) and agency commission (5-6 % of the total cost of life insurance policies) will be reduced by 2-3 times.

2. *Establishment of a guarantee fund.* Main goal is to establish a fund for life-insurers (non-profit corporation) that will guarantee the execution of their commitments in case of bankruptcy of one of them. Characteristics: mandatory participation for all the insurers; fund should be managed by representatives of the participating companies, independent directors representing the customers' interests and representative of the government supervisory body. The size of the guarantee fund by 2019 will coincide with the amount of insurance premiums in 2013 and will be equal to 85 billion rubles. Initially, the fund could be financed by the government and then with the growth of insurers' contributions the role of the government could be reduced. Later the amount of insurers' contributions could be reduced when the life-insurance sector is stabilized and the amount of money in the fund is enough.

Having examined data on the resource support from federal budget of the state program on the development of insurance markets, we calculated the approximate costs of the implementation of these measures by 2020. In our opinion, they will make up for 1/2 of the total cost of the program – 68697181 thousand rubles.

Comparison with other economies shows that the proportion of long-term assets in life-insurance accounts for about 44 % of total assets in insurance market. This means that by 2020 about \$ 7 trillion rubles will be available for the long-term investment (e.g. in infrastructure projects). This amount of money can cover needs of a number of planned or already implemented state infrastructure projects. For instance: Global Navigation Satellite System (GLONASS): about 462 billion rubles; the gas pipeline "Nord Stream": about 300 billion rubles; the construction of federal "Amur" highway M58: about 70 billion rubles; the bridge to the Russky Island and the bridge over the Golden Horn Bay: about 57 billion rubles; the organization of the high-speed railway between Moscow and St. Petersburg – train "Sapsan" (Peregrine Falcon): about 45 billion rubles etc.

Conclusion. In 2022 only 10-20 foreign insurance companies will open branches in the Russian insurance market. Most of the active players in the world have already entered the Russian market (except for some Japanese and American companies). The conditions for the opening of branches will be tough (significant experience, total assets of more than \$5 billion). Only 150 insurance companies in the world can potentially meet such requirements. At the same time, only 3-5 Russian insurers can open their branches abroad. Reasons for that are significant barriers to entry (in Europe – the need to fulfill the requirements Solvency II,

in developing countries – a low level of liberalization of insurance markets). Proposed measures to implement in the life insurance sector will create a significant number of direct job places (about 50000) and maintain about 430000 job places through investments. As a result, the insurance industry will be able to provide substantial additional revenues to the federal budget (from VAT, corporate tax, income tax).

References

- 1) Internet-resource: Insurance premiums collected by insurance companies; basic indicators of insurance sector: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rossta. (available on 03.04.2013).
- 2) Internet-resource: Insurance premiums collected in different regional markets: http://www.insur-info.ru/statistics/?unAction=all_regions (available on 01.04.2013).
- 3) Internet-resource: Law of the Russian Federation No. 4015-1 of November 27, 1992 on the Organization of Insurance Business in the Russian Federation (edit 25.12.2012).
- 4) Internet-resource: Russia's accession to the WTO for the service sector. Financial services. <http://www.wto.ru/ru/content/documents/docs/finuslug.doc> (available on 06.04.2013).
- 5) Internet-resource: Russia's accession to the WTO. Insurance market. <http://www.forbes.ru/sobytiya-column/rynki/82906-rossiya-v-vto-strahovoi-rynok> (available on 04.04.2013).
- 6) Natalia Komleva, Alexei Yanin, Pavel Samiev. WTO Accession Consequences for the Russian Insurance Market: STRATEGY 2021 // Expert RA Rating Agency. 2012.
- 7) Oliver Wyman. Underwriter of the Future: Secrets to Success for Underwriters in the Commercial Insurance Market // The Chartered Insurance Institute. 2012-2022.
- 8) OECD data for 2010, forecast of Ministry of Economic Development up to 2020.
- 9) Reward for Risk: The Insurance Market in Russia in 2013 // KPMG International Cooperative. 2013.
- 10) Russian Insurance Market in 2013 // Rosgosstrakh (RGS). 2013.
- 11) Schiller R. How not to forget about the future // Vedomosti. 2008. № 10.
- 12) State Program of the Russian Federation (№ 40) of February 22, 2013 on Development of financial and insurance markets, the creation of an international financial center. Abolished on October 12, 2013.
- 13) Top Insurers Ranked By Net Premiums Written // Best Week – Weekly insurance newsletter. 2012.
- 14) Yakovleva T., Shevchenko O. Insurance. Elementary Course // Economist. 2007.

ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТУДЕНТОВ

Глимьянова Р.В., Ильма И.Р.

Научный руководитель – Макарова Е.О.

В высшие учебные заведения Российской Федерации в 2013–2014 учебном году поступили и начали обучение 6 млн. студентов. В государственных вузах обучается более 5 млн. человек. И многие из них не знают права, которые предоставляет им государство. Но, помимо прав, студент обладает еще и обязанностями, исполнять которые ему необходимо. Именно поэтому данная тема является очень актуальной [1].

Современное законодательство об образовании в Российской Федерации представляет собой сложную многофункциональную отрасль российского законодательства.

Нормы, входящие в законодательство об образовании:

- педагогическое законодательство;
- гражданское законодательство;
- конституционное законодательство;
- трудовое законодательство;
- административное законодательство;
- финансовое законодательство;
- семейное законодательство;
- социальное законодательство и др.

Право на образование.

Основы права на образование содержатся в 43 статье Конституции РФ. Там данное право определяется как естественное право человека. Также право на образование закреплено в таких документах, как «Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах (1966г.)» в статье 13, «Конвенция о правах ребенка (1988г.)» в статье 28.

Исходя из Закона РФ «Об образовании», образование - это целенаправленный процесс обучения и воспитания в интересах личности, общества, государства, сопровождающийся достижением

гражданином определенных образовательных уровней. Социологи же часто характеризуют образование, как формальный процесс, на основе которого общество передает ценности, навыки, знания от одного человека или группы людей к другому.

Образовательное право как форма свободы человека в сфере образования.

Главная функция образовательного права - развитие человека как личности, основанное на воспитании и обучении. Помимо главной функции, существуют и другие функции образовательного законодательства.

Первая функция состоит в том, чтобы каждый гражданин Российской Федерации получил тот минимальный, необходимый уровень образования, позволяющий удовлетворить потребности производства, науки и государственного управления в специалистах, способных совершенствовать различные сферы деятельности.

Вторая функция образовательного законодательства в предоставлении (и обеспечении) непрерывного образования для граждан Российской Федерации. Сейчас почти любая деятельность на производстве осуществляется техникой. Те специальности, без которых раньше производство не могло обойтись, постепенно устаревают и даже отмирают. Это приводит к большому уровню безработицы. Задача государства - обеспечить возможность любому специалисту переквалифицироваться и повысить уровень их образования. Именно поэтому непрерывное образование - мощный инструмент, обогащающий человека в профессиональном, эстетическом и культурном смыслах.

Всестороннее развитие человека как личности является третьей функцией образовательного законодательства. И реализуется оно в основном за счет школьного образования. Именно в этот период формируется интеллект человека, развиваются способности к дальнейшему обучению.

Важную роль в развитии личности играет эстетическое воспитание, позволяющее человеку, во-первых, познавать себя, а во-вторых, познавать весь окружающий мир. Исходя из этого, можно сделать вывод, что эстетическое воспитание действует на формирование личности в двух направлениях: индивидуальном и общественном. В свою очередь, правовое воспитание помогает человеку познать меру своей ответственности перед другими людьми, обществом и государством, осознать свое место в мире.

Следующая функция - техническое и профессиональное образование. На этот вид образования имеет право каждый человек. Постоянное развитие промышленности и технический процесс требуют усовершенствования этого вида образования, его постоянного изменения и обновления. Это становится трудностью в реализации технического и профессионального образования [2].

Конституция РФ, гласит, что каждый гражданин Российской Федерации имеет право на образование. И каждый имеет полное право на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении и на предприятии. Но не каждый гражданин Российской Федерации является студентом. На этот случай тоже предусмотрены всякие юридические тонкости. В общем студентом высшего учебного заведения становится лицо, зачисленное приказом ректора в высшее учебное заведение для обучения [3].

К обучающимся Университета относятся студенты, аспиранты, слушатели и другие категории лиц в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Все студенты имеют определенные права и обязанности, которые им необходимо знать.

Основные обязанности студентов:

1. Всемерно своей добросовестной учебой, научным поиском и достойным поведением хранить и приумножать лучшие традиции ВУЗа.
2. Овладевать знаниями, выполнять в установленные сроки все виды заданий, предусмотренные учебными планами и профессионально-образовательными программами.
3. Соблюдать Законы Российской Федерации в области образования, Устав ВУЗа, Правила внутреннего распорядка и другие Положения, имеющиеся в учебной части ВУЗа.
4. Выполнять требования по защите государственной, служебной и коммерческой тайны, сведений конфиденциального характера и правовой охране интеллектуальной собственности Университета.

За нарушение обязанностей, предусмотренных Уставом университета и Правилами внутреннего распорядка, в том числе за академическую неуспеваемость, к обучаемому могут быть применены дисциплинарные взыскания вплоть до отчисления из Университета.

Рассмотрев обязанности студента, необходимо раскрыть права, которыми он обладает. Основные права студентов:

- получать образовательные услуги в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами или образовательными стандартами, которые установлены Университетом;
- переходить в рамках этих стандартов на обучение по индивидуальному плану и по программе ускоренных курсов;
- на бесплатной основе использовать информационные ресурсы библиотек, университетским Центром информационных технологий;
- получать дополнительные (в том числе платные) образовательные услуги;
- получать социальную поддержку в пределах имеющихся бюджетных и внебюджетных средств Университета [4].

Все студенты, которые нуждаются в жилом месте на период обучения в ВУЗе, должны получить место в общежитии, при условии, что Университет имеет данный жилищный фонд. Общая плата за проживание в общежитии, включая плату за коммунальные и бытовые услуги, не должны превышать 5 % от размера получаемой стипендии. Студент вправе восстановиться в высшем учебном заведении в течение 5 лет после отчисления из него по собственному желанию или по уважительной причине. В этом случае сохраняется основа обучения (бесплатной или платной), по которой студент обучался ранее. Существуют правозащитные организации, к услугам которых студент может обратиться в случае, если его права были нарушены и он не может их решить с администрацией учебного заведения. Например, «Молодежное правозащитное движение» или «Социально-трудовые права молодежи». Специалисты, работающие в подобных организациях, окажут вам бесплатную правовую поддержку или дадут консультацию он-лайн.

1. Права студента, совмещающего работу и учебу. Студент имеет право на совмещение учебной деятельности с работой, при этом ему могут предоставляться льготы и дополнительные отпуска в установленном порядке., согласно статье 173 Трудового кодекса РФ.

2. Право на академический отпуск. Академический отпуск - это отпуск, который предоставляется студентам высших учебных учреждений по медицинским показаниям и в других исключительных случаях (стихийные бедствия, семейные обстоятельства и в других). Его продолжительность не должна превышать 12 месяцев.

3. Социологический опрос. Мы провели опрос в социальных сетях на знание прав и обязанностей студентов среди учащихся нашего института. В опросе из 20 вопросов приняли участие 314 человек. Проанализировав результаты социологического опроса, мы сделали вывод, что студенты не в полной мере знают свои права и обязанности. Причиной этому служит низкий уровень правовой культуры современной молодежи и отсутствие сведений о средствах и методах защиты своих прав. Мы нашли несколько решений данной проблемы. Администрации высших учебных заведений может проводить следующие мероприятия:

- Организацию лекций для поступивших студентов в первые учебные дни, в рамках которых им будут подробно разъяснены их права и обязанности, установленные уставом ВУЗа и другими нормативными документами.

- Проведение тематических викторин на знания студентов, касающиеся их прав и обязанностей.

- Оформление стендов, на которых будут вывешена вся основная информация о правах и обязанностях студентов, с указанием наименований организаций по правовой поддержке студентов и как с ними можно связаться.

- Раздача студентам первого курса буклетов, в которых будут прописаны все основные права и обязанности.

- Создание на сайте КФУ отдельной страницы, на которой студенты могут найти всю интересующую информацию по данной теме.

Государство создает все условия для обучения студента и получения им, знаний, соответствующих современному уровню развития науки, техники и культуры. В свою очередь человек, несущий почетное звание студента, не должен забывать о своих обязанностях, соблюдать Законы Российской Федерации в области образования, Устав ВУЗа, Правила внутреннего распорядка и другие Положения, имеющиеся в учебной части ВУЗа.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: <http://минобрнауки.рф>.
- 2) Интернет-ресурс: <http://old.kpfu.ru/ustav/index.pp>.
- 3) Конституция РФ, Глава 2, Статья 43.
- 4) Правоведение. Под ред. Смоленского М.Б., 9-е изд., испр. и доп. Р. на/Д: 2009. 413 с.

ОПОРТУНИЗМ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ

Дасова Т.Ю.

Научный руководитель – доцент, к.э.н. Бодров О.Г.

Опportunизм преподавателей в вузах – довольно часто встречающееся явление. Он, как и любой другой вид трудового опportunизма, имеет свои причины и последствия. Цель написания данной статьи – рассмотрение наиболее частых форм опportunизма преподавателей, выявление их причин, а также нахождение взаимосвязи между опportunистическим поведением преподавателей и студентов.

Для более глубокого анализа данного явления я провела опрос 250 студентов второго, третьего и четвертого курсов Казанского (Приволжского) Федерального Университета. Опрос был построен следующим образом: задавался вопрос: «С какими формами опportunизма преподавателей вы сталкивались чаще всего?», и также было дано пояснение данного термина, так как выяснилось, что далеко не все студенты с ним знакомы. Для того чтобы наиболее просто и лаконично пояснить им суть этого понятия, я сформулировала следующее определение: «Опportunизм – это недобросовестное исполнение своих обязанностей; уклонение от их исполнения в целях удовлетворения личных интересов». Опрос дал следующие результаты:

Таблица 1. – Опрос 250 студентов второго, третьего и четвертого курсов Казанского (Приволжского) Федерального Университета.

1.	Опоздания на пару	17,4%
2.	Неясная подача лекционного материала (быстрое изложение, отсутствие объяснений)	43,3%
3.	Несвоевременная проверка домашних заданий, самостоятельных (контрольных) работ	6,7%
4.	Безразличное отношении к дисциплине на паре (отсутствие реакции на шум, списывание)	3,4%;
5.	Плохое знание собственного предмета	5,6%;
6.	Неадекватная оценка знаний студентов	21,9%;
7.	Отсутствие контроля знаний студентов	1,7%;

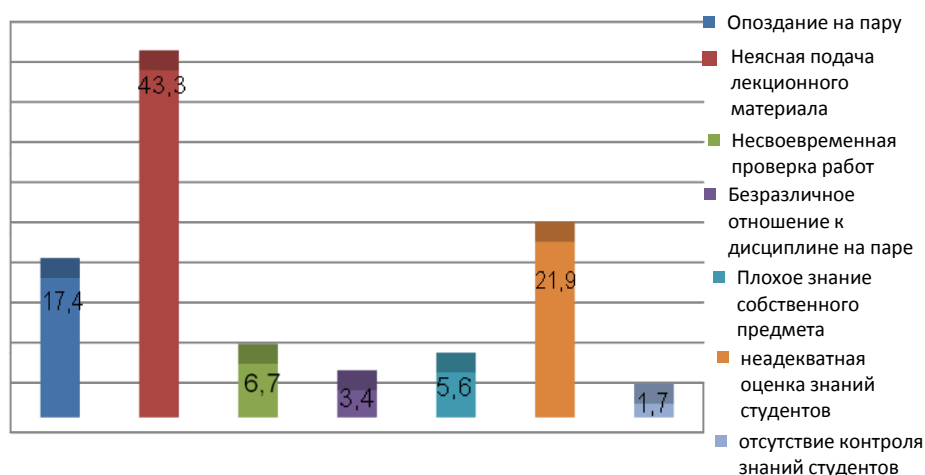


Рисунок 1. – Результаты опроса.

Таким образом, на основе статистических данных можно сделать вывод, что большинство студентов считает главной и наиболее частой формой опportunизма преподавателей неясную подачу лекционного материала.

Теперь стоит разобраться в причинах такого поведения преподавателей. По моему мнению, среди таковых можно выделить как общие, характерные для трудового опportunизма в целом, так и специфические, связанные конкретно с деятельностью преподавателей.

Начнем со специфических. По статистике 70 % преподавателей в российских вузах имеют несколько источников дохода. В такой ситуации преподаватель будет стремиться минимизировать временные издержки подготовки к лекциям и семинарам для того, чтобы обеспечить себе больше времени для получения альтернативных доходов. Естественно, этот факт может отразиться на качестве подготовки к занятиям и быть причиной опportunизма преподавателей: неясной подачи

лекционного материала, нейтрального отношения к списыванию и плагиату, безразличия к дисциплине на паре.

Следующей причиной оппортунистического поведения преподавателей является оппортунизм студентов. Очевидно, что между этими явлениями существует взаимосвязь, и они взаимно влияют друг на друга. Проблема заключается в том, что современный рынок труда выставляет обязательное требование – наличие высшего образования. По статистике разница в оплате труда между работниками с незаконченным средним и высшим образованием увеличилась с 7,5 % в конце 1980-х гг. до 74,2 % в 2000 г. В современном мире высшее образование – условие получения хорошей работы. Однако качество полученных знаний уходит для работодателя на второй план, тогда как на первый встают стаж работы, трудовой опыт. Что касается изучаемых дисциплин, то вкладыш с оценками к диплому играет для нанимателя далеко не главную роль. На деле получается, что важным становится именно наличие диплома, а не уровень полученных знаний. Такая ситуация подрывает стимул студентов к обучению, и поход в институт становится лишь рутинной, связанной с получением диплома. Соответственно пропадает заинтересованность в получении новых знаний и умений. Здесь-то и начинается оппортунизм студентов. Как уже было сказано, подготовка преподавателя к занятиям связана с определенными издержками, и он будет сопоставлять объем нагрузки и соответствующие издержки, выбирая наиболее оптимальный вариант. Наряду с нагрузкой, которую можно назвать стандартами преподавания, существуют также стандарты оценивания студентов, то есть определенный минимум знаний, которыми должен обладать студент. Предположим, что студент не заинтересован в получении знаний, его интересует лишь диплом. Естественно, он не будет много заниматься, и по результатам его взаимодействия с преподавателем установятся низкие стандарты преподавания и оценивания. Это связано с тем, что у каждого человека, в том числе и у преподавателя, есть определенные ожидания, и видя такое отношение студентов его ожидания становятся заниженными, он меньше ждет от студентов, а следовательно, меньше требует от них. В таких условиях складывается ситуация несоответствия внутренних и внешних стандартов, которые, как правило всегда есть. В этом случае преподаватель выбирает между тремя стратегиями поведения:

- 1) игнорировать подобное несоответствие стандартов и быть готовым к последующим санкциям;
- 2) увеличить собственную нагрузку, то есть повысить стандарты преподавания, и более детально объяснять материал студентам, несмотря на увеличение издержек с этим связанных;
- 3) повысить стандарты оценивания студентов, чтобы вынудить их готовиться более тщательно и больше времени посвящать обучению.

Преподаватель выберет первую стратегию, если санкции за несоответствие внутренних и внешних стандартов маловероятны или незначительны. Если это не так, то он выберет либо вторую, либо третью стратегию. При этом важны будут издержки, связанные с дополнительной нагрузкой: если они относительно низки, то преподаватель предпочтет увеличить свою нагрузку, если же они высоки, то преподаватель повысит стандарты оценивания и пожертвует хорошими оценками [Андуршак, 2011, с. 5].

Из вышесказанного вытекает следующая причина оппортунизма преподавателей – отсутствие контроля за их деятельностью «сверху», либо его ограниченность. Если контроль будет осуществлен надлежащим образом и санкции за несоответствие внутренних и внешних стандартов, за недобросовестное выполнение обязанностей будут значительны, то и уровень оппортунизма будет снижаться, так как выгоднее будет качественно выполнять свою работу, избегая санкций [Бодров, 2008, с. 3]. Я думаю, что эта причина не является характерной только для оппортунизма преподавателей, она касается трудового оппортунизма вообще. Также к общим причинам оппортунистического поведения преподавателей, как и любых других наемных работников, можно отнести недостаточно высокий уровень заработной платы, отсутствие заинтересованности в собственной работе, нелюбовь к ней, а также отсутствие удовлетворенности от результатов своей деятельности.

Подводя итог, можно сказать, что оппортунизма преподавателей можно избежать путем совершенствования системы образования таким образом, чтобы вызвать у студентов заинтересованность в процессе обучения. Для этого нужно повысить ценность знаний, полученных в вузе. Также необходимо обеспечить преподавателям достойную заработную плату, чтобы снизить их интерес к поискам других источников дохода.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Андуршак Г. Системы оценивания преподавателей студентами: лояльность преподавателей и достоверность индикаторов. <http://www.hse.ru>.

2) Интернет-ресурс: Бодров О.Г. Современные особенности оппортунизма сотрудников в российской фирме. <http://www.lawmix.ru>.

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE TATARSTAN REPUBLIC

Закирова Л.И.

Научный руководитель – старший преподаватель Григорьева Е.В.

The subject "Foreign Economic Activity of the Tatarstan Republic" is very crucial nowadays as our Republic is one of the strongest and dynamically developing regions of the Russian Federation. Lately it becomes even more active participant in international relations, participating in investments and strengthening of cultural contacts, promoting scientific and technical activity and support of compatriots. Today existence of integration between countries becomes one of the most important conditions for economic growth, particularly in the field of trade that urges the Republic of Tatarstan to actively participate in the foreign economic activity and expand its collaboration with other countries [1].

The beneficial geographical position, the advanced transport infrastructure, the political stability, extensive resources (the republic has large oil reserves, the construction materials, land and water resources) are the main advantages of this region. Therefore, in industry structure of RT processing production prevails. According to the following results of 2013, it made 68,1 % of all volume, where [2]:

Table 1. – Ratio of manufacturing industry structure.

mining	24,6
oil-production	17,6
production and distribution of energy, gas and water	7,3
chemical production	18,3
production of vehicles and equipment	22,1
other	10,1

These data create premises for developing such branches of economy, as:

- mechanical engineering;
- petrochemical industry;
- power industry;
- woodwork and timber industry;
- information technology.

Initially such giants located in the territory of the republic like "Nizhnekamskneftekhim", "KAMAZ", "Tatneft", "Nizhnekamskshina", "Kazanorgsintez", "Kazan helicopter plant" being the leaders in the Russian economy produce both for own consumption, and for export. Therefore, at present products of these enterprises are demanded in the world, and it means that representatives of various countries show their interest to them [3].

The main body pursuing a state policy in the sphere of international relations is the Ministry for Industry and Trade of the Tatarstan Republic [2].

For the last years with the help of Ministry activity CIS and foreign countries have been the focus of our republic attention. As a result, we have held successfully a set of conferences, visits of official delegations from foreign states. During these meetings both of the parties negotiate on production deliveries, exchange experience on the most important issues of economic growth and it demonstrates economic capacity of the republic. Over the last decades the Republic of Tatarstan has been expanding its foreign economic relations, so the number of trade partners reaches 138 [2].

Our republic intensively cooperates with:

- Netherlands;
- Italy;
- Poland;
- Belarus;
- Germany;
- Turkey;
- Finland;
- Czech Republic.

The Republic of Tatarstan has export-raw orientation that makes it dependent on the world prices for energy carriers. So in commodity structure of export of the Republic petrochemical products predominate, where petrochemicals include:

- Caoutchouc.
- Rubber.
- Plastic and so on.

Mostly machine-building products take the leading place in import:

- Vehicles for land transport.
- Appliances.
- Mechanicals and so on.

The RT in order to develop foreign economic activity pursues the following objectives for the near future:

- to attract more foreign investments into economy its economy;
- to improve product quality and product competitiveness of the republican enterprises by introducing modern technologies;
- to advance image of the Tatarstan Republic;
- to render to foreign investors and enterprises assistance in organizing business in the territory of our republic;
- to advance products of the republican enterprises on foreign markets, expand geography of export;
- to increase production of non-oil branches in a share of exports.

In order to realize the external economic tasks our government:

- Need to arrange business trips to CIS and foreign countries and at the same time receive their representatives. So, the meeting with business partners of Thuringia took place on March 27, 2014. Far-reaching cooperation of two parties were discussed there [4].
- For developing trade and economic relations the Republic of Tatarstan should open regional offices and trading houses in other countries.
- For the purpose of providing "KAMAZ" enterprise with highly skilled engineers now 80 students are trained in a target contract form. This measure will improve competitiveness of an industrial output of this organization in the market [3].
- To attract foreign investments into economy, the Republic of Tatarstan organises visits for foreign delegates to O EZ "Alabuga", a technopolis "Himgrad" and IT-parks [4].
- For expansion of sales markets it has to carry out vigorous presentation, exhibition and fair activity.

The Republic of Tatarstan is one of the most economically flourishing regions of Russia which actively participates in the international activity. The exchange of experience and information, raising investments of foreign countries give many advantages. In this case new technologies and equipment get involved into production, joint projects are realized, population living standard grows and finally quantity of workplaces are enhanced [5]. Intention to expand foreign economic relations of the Tatarstan Republic shows increasing interest of foreign countries in cooperation with this region.

References

- 1) Babashkina A.M. State regulation of national economy: teaching guide for students of higher education institutions on economic specialty and the directions / A.M. Babashkina. M.: Finance and statistics, 2007. 480 p.
- 2) Internet resource: CONNECT! Мир связи! Connect Conferences. <http://www.connect.ru/> (Date of treatment 10.03.2014).
- 3) Internet resource: Results of work the Ministry for Industry and Trade of the Tatarstan Republic. <http://mpt.tatarstan.ru/> (Date of treatment 10.03.2014).
- 4) Koltashov V. Crisis of global economy. M.: Institute of globalization and social movements. 2009. 480 p.
- 5) Pokrovskaya V.V. Foreign economic activity: textbook for students of higher education institutions on specialty 060600 (080102) "Global economy" / V.V. Pokrovskaya. M.:Economist 2006. 672 p.

МИРОВОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ В КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Заманова Э.Р.

Научный руководитель – доцент, к.э.н. Дарякин А.А.

Деятельность абсолютно любого коммерческого банка тесно сопряжена с операционным риском, зависящим, в свою очередь, от человеческого фактора банковской деятельности и от использования различных технологических и технических систем, подбора методов реализации операций, их учета и анализа. Поэтому наиболее важно выяснить суть понятия «операционного риска».

Операционный риск - риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности Банка и (или) требованиям действующего законодательства внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок, их нарушения служащими Банка и (или) иными лицами (вследствие непреднамеренных или умышленных действий или бездействия), несоразмерности (недостаточности) функциональных возможностей (характеристик) применяемых Банком информационных, технологических и других систем и (или) их отказов (нарушений функционирования), а также в результате воздействия внешних событий [Письмо Банка России «Об организации управления операционным риском» № 76-Т от 25.05.2011 г.].

Наибольший вклад в развитие системы управления операционными рисками в банках внес Базельский комитет, создавший в июне 2006 г. документ «Международная конвергенция оценки капитала и стандартов капитала. Исправленная полная версия», которая дала наиболее полное определение операционного риска, актуальное в современной экономике и получившее название «Базель 2». Согласно ему, операционный риск - риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий. Это определение включает юридический риск, но исключает стратегические и репутационные риски [Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы, 2006.]

Все эти документы дают лишь теоретическую основу управления таким видом риска, как операционный. Однако наибольший интерес вызывает практическое их применение.

Зарубежные банки намного раньше российских начали осознавать высокую значимость эффективного управления операционным риском и выделять его в совершенно отдельную самостоятельную сферу менеджмента. Так если в Европе внедрение «Базель 2» началось в 2006 г. и завершилось в 2008 г., то в России в 2008 г. начался ввод лишь первой компоненты Базель 2, в частности, упрощенного стандартизированного подхода к оценке рисков.

Первыми интерес к соглашению Базель 2 и внедрению его в свою банковскую систему проявили страны «большой десятки»: Великобритания, США, Франция, Германия, Швейцария, Нидерланды, Люксембург, Япония, Бельгия, Канада. Затем согласно исследованиям Базельского комитета и Института финансовой стабильности Банка международных расчетов в Базеле (Швейцария), проведенным в мае 2005 г., намерения ввести «Базель 2» высказало более 100 стран мира, из которых 88 не являются членами этого комитета и относятся к группе стран с развивающейся экономикой.

В данном случае интересен опыт банковской сферы США в вопросах внедрения систем управления операционными рисками, так как во многом отличается от стандартных путей. Работа над введением «Базель 2» началась здесь с определения организаций, ответственных за его успешность. Среди них выделились:

- а) Совет управляющих Федерального резервного банка.
- б) Служба финансовой инспекции.
- в) Федеральная корпорация страхования вкладов.
- г) Служба контроля за сберегательными организациями.

Именно в их обязанности входило определение основных направлений внедрения новых систем оценки управления операционными рисками, готовности банков требованиям «Базель 2», минимизации затрат от ввода данного соглашения и прочие административные элементы.

В результате многочисленных дискуссий на данную тему, была разработана и принята программа «Notice of proposed rulemaking» (NPR), дающая полную картину введения «Базель 2» в стране, как главного документа в оценке и управлении операционными рисками в коммерческих банках. Согласно данной программе, процесс перехода к новому Соглашению был разделен на несколько этапов, успешность каждого из которых предопределяет возможность перехода к последующему. К тому же, после многократного тестирования национальной банковской системы надзорные органы США пришли к мнению, что только 10 крупнейших банков страны с активами более 250 млрд. долл.

или имеющие не менее 10 млрд. долл. зарубежных активов, могут начать применение сложных методов расчета операционных рисков, таких как продвинутые подходы. Но это возможно лишь при условии выполнения ряда дополнительных требований: создание необходимой инфраструктуры, обеспечение полной прозрачности – прозрачности, своих операций. Для всех остальных банков обязательным к применению остается «Базель 1», который будет модифицироваться, постепенно приближаясь к «Базель 2».

Очевидно, подход США можно назвать протекционистским. Такое отношение к изменению систем управления и оценки операционных рисков можно назвать справедливым, так как необходимо подготовить банковскую систему к нововведениям, усовершенствовать законодательную основу, оценить опыт других стран в данном вопросе. Но при этом, американские законодатели в некотором смысле эффективно переложили бремя принятия решений на страны Европы, Азии и других регионов. Их стратегия может оказаться удачной в плане экономии ресурсов на оценке моделей и надзоре в целом. Однако большинство глобальных международных банков уже полностью внедрит необходимые принципы к тому моменту, как в США они только стартуют. Что могло послужить своего рода препятствием для сотрудничества.

Япония наравне с Канадой и Индией была в числе стран, первыми внедривших «Базель 2» (2006 – 2007 гг.). В Японии за его введение отвечает Агентство финансовых услуг, которое занимается также разработкой необходимых методических и нормативных документов, подготавливающих основу для его эффективного осуществления. В 2006 г. банковские надзорные органы Японии определяли методики оценки рисков, наиболее приемлемые для банковской системы страны. В 2007 г. начали вводить стандартные подходы для банков малого и среднего уровней и продвинутые подходы для крупных банков.

При рассмотрении зарубежного опыта управления операционными рисками выясняется, что если недавно для европейских банков наибольшее значение имели риски, связанные с ошибками при использовании производных финансовых инструментов и осуществлением несанкционированных торговых операций, то сейчас важнейшими операционными рисками являются риски внешнего воздействия, основным из которых зарубежные специалисты называют несоответствие требований законодательства и регуляторов. То есть те нормы банковского регулирования, которые призваны сделать банковскую систему более безопасной для клиентов, персонала и кредиторов, порождают наиболее сильные риски для финансовых организаций (взыскания, штрафы, пени, судебные иски и преследования, ущерб репутации, обвинения в несостоятельности и банкротстве).

Поэтому многим странам приходится самостоятельно находить пути минимизации убытков от операционных рисков, соблюдая при этом требования Базельского соглашения и нормативных актов национальных надзорных органов, создавая свои базы данных по операционным рискам, внедряя автоматические специализированные программы контроля за операционным риском, разработанные с учетом специфики банка, повышая квалификации персонала, непосредственно связанного с операционным риск-менеджментом и так далее.

В российском банковском законодательстве операционный риск впервые был упомянут в письме ЦБ РФ «О типичных банковских рисках» № 70-Т от 23.06.2004 г., в котором было дано его определение. Далее интерес к операционному риску лишь возрастал, и на данный момент в России основными внутренними документами, на которых базируется управление операционными рисками, являются положение «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» № 242-П от 16.12.2003 г. и письмо ЦБ РФ «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях» № 76-Т от 24.05.2005 г.

Однако внутренних документов для организации эффективной системы управления операционными рисками, бесспорно, было недостаточным, и поэтому в 2004 г. Банк России официально объявил о намерении реализовать «Базель 2» в отношении отечественной банковской системы. Базельский комитет признает, что реализация требований Соглашения может не являться основным приоритетом для стран, не входящих в «большую десятку», по крайней мере, в краткосрочном плане. Несмотря на это, чтобы не оказаться на экономической периферии, российские банки и регулирующие органы были вовлечены в процесс внедрения «Базель 2».

Быстрый переход на систему управления операционными рисками был невозможен, сам процесс внедрения был сложным и противоречивым. Позволить себе применение подходов, предлагаемых данным Соглашением, могли только крупные банки, которые составляли лишь 10 - 15 % от общего количества действующих на тот момент банков. Поэтому в январе 2006 г. Банк России выпустил стандарт по IT-безопасности - «Стандарт Банка России. Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Общие положения. СТО БР ИББС-1.0-

2006», представляющийся разумной альтернативой для банков, которым не нужен выход на международные рынки. Стандарт стал настоящим прорывом в решении проблемы IT-безопасности. Он не только объединял в себе основные положения стандартов по управлению безопасностью, регламентировал описание жизненного цикла программных средств и критерии оценки безопасности, но и отражал технологии оценки угроз и уязвимостей, а также подходы к управлению рисками. В дальнейшем этот документ пережил преобразования и в итоге с 21 июня 2010 г. был заменен на «Стандарт Банка России «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Общие положения» СТО БР ИББС-1.0-2010», действующий в настоящее время.

Таким образом, мировой и отечественный опыт развития системы управления операционными рисками показывает всю сложность данной сферы менеджмента в банке и в то же время необходимость его создания и обеспечения его эффективной работы.

Список литературы

- 1) Вице-президент Credit Suisse Group господин Ханс Ульрих Дёринг. Менеджмент операционных рисков в банке. 2011.
- 2) Интернет-ресурс: www.bankir.ru
- 3) Интернет-ресурс: www.riskofficer.ru
- 4) Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы, 2006. (Базель 2)
- 5) Письмо Банка России Об организации управления операционным риском. №76-Т от 25.05.2011.
- 6) Сытин Ф.М. Оценка операционного риска в коммерческом банке // Управление финансовыми рисками. 2012. №3

ВОПРОСЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Заяц А.С.

Научный руководитель – доцент Орлова М.Е.

В условиях глобализации экономики, концентрации капитала и появления крупных транснациональных корпораций совершенствование налогового контроля за применением трансфертного ценообразования является одним из приоритетных направлений развития законодательства о налогах и сборах. Свыше 60 государств, по данным Intra-European Organization of Tax Administrations (ИОТА), имеют законодательство, регулирующее вопросы трансфертного ценообразования [1].

Как следует из международной практики, трансфертное ценообразование – это процесс формирования цен, по которым лица передают материальные и нематериальные активы и оказывают услуги взаимозависимым лицам [Кизимов, 2012, с. 78]. При этом трансфертные цены на товары (работы, услуги) между взаимозависимыми компаниями должны устанавливаться так, как если бы такие компании были независимыми (основополагающий принцип – принцип «вытянутой руки»).

В настоящее время проблемы налогового контроля становятся все более актуальными. В основном это связано с усиленной интеграцией национальных экономик. Возможность своеобразного «маневрирования» в законодательстве разных стран транснациональными корпорациями порождает вопросы со стороны налоговых органов в процессе налогового контроля за трансфертным ценообразованием.

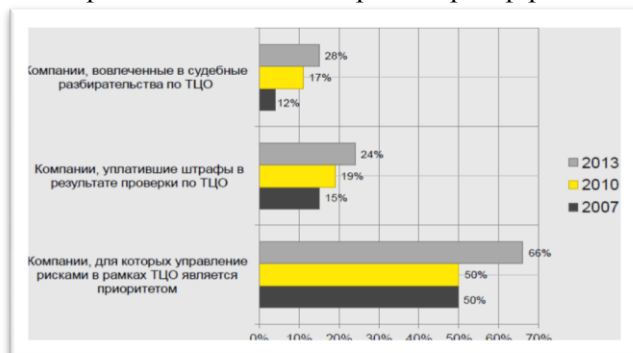


Рисунок 1. – Тенденции при налоговом контроле трансфертного ценообразования в мировой экономике.

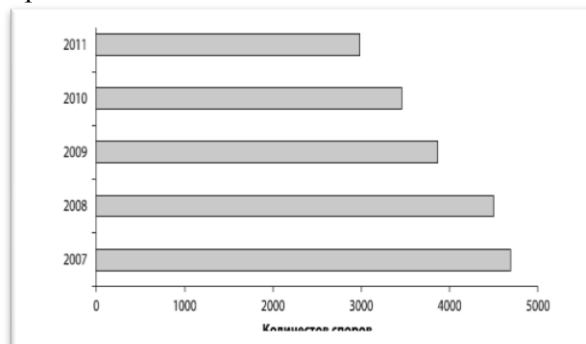


Рисунок 2. – Количество споров по налоговому контролю трансфертного ценообразования в России (в 2007-2011 гг.).

Данные тенденции подтверждаются статистикой по вопросам налогового контроля трансфертного ценообразования, приведенные аудиторской фирмой Ernst and Young [3].

Это наблюдается и в России, так как количество споров по налоговому контролю трансфертного ценообразования постоянно повышается [Корабельников, Николаева, 2012, с. 22].

Посредством внедрения налогового контроля трансфертного ценообразования в РФ удалось привести под налоговый контроль результаты более чем 5000 взаимозависимых сделок в 2013 году [5]. Тем не менее, в настоящее время из всех методов, установленных российским законодательством, налоговый контроль осуществлялся только в области метода сопоставимых рыночных цен (МСП), затратного метода (ЗМ) и метода цены последующей реализации (МЦПР), в то время как в зарубежных странах налоговый контроль осуществляется большей частью в отношении более сложных методов: метода сопоставимой рентабельности (МСП) и метода распределения прибыли (МРП). Так, налоговый контроль методов МРП и МСП, в США, Австралии, Канаде, и Японии занимают от 50 % до 75 % всех взаимозависимых сделок [Бесфамильный, 2012, с.23], что говорит о высокой развитости налоговой системы и законодательства о налоговом контроле трансфертного ценообразования. Поэтому основным вопросом налогового контроля трансфертного ценообразования является развитие экономических условий и нормативно-правовой базы для успешного внедрения и налогового контроля сложных методов трансфертного ценообразования.

Федеральный закон от 18.07.2011 № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения», основанный на принципе «вытянутой руки», позволил подвести многочисленные сделки между взаимозависимыми лицами под налоговый контроль. Несмотря на это, возникает множество сложностей при применении данного законодательства в целях налогового контроля за трансфертным ценообразованием.

Таблица 1. – Основные проблемы налогового контроля трансфертного ценообразования в России.

Проблема налогового контроля	Описание
Отсутствие определенности в методике расчета пороговых значений для целей признания сделок контролируемыми	Нет четкого указания на то, будет ли расчет пороговых значений вестись исходя из доходов (расходов) в разрезе контрагентов или же по всем сделкам налогоплательщика, заключенным им с взаимозависимыми лицами.
Отсутствие взаимосвязи между ценами, используемыми для налоговых и таможенных целей	Дополнительные расходы компаний из-за невозможности осуществления ими корректировок таможенной стоимости вслед за налоговыми корректировками и наоборот
Наличие несоответствий между российскими правилами трансфертного ценообразования и их зарубежными аналогами, в том числе руководством ОЭСР	Риск того, что метод, выбранный одной из сторон сделки для оценки соответствия ее условий рыночному уровню, другая сторона применить не может
Налоговый контроль за сделками с объектами интеллектуальной собственности	Различия в подходах могут возникнуть уже на этапе определения предмета сделки, что связано прежде всего с различными трактовками термина «интеллектуальная собственность» в российском гражданском законодательстве и руководстве ОЭСР

Таким образом, на сегодняшний день в российском законодательстве предприняты конкретные шаги по использованию налогового контроля за трансфертным ценообразованием (описанные в отдельной главе Налогового кодекса). Тем не менее, приведенные выше вопросы налогового контроля остаются актуальными для России. Особенно они актуальны потому, что в настоящее время налогового контроля за трансфертным ценообразованием до 2014 года не было, так как законодательно сделки между взаимозависимыми лицами начинают регулироваться с 2014 года. Поэтому результат введение механизма налогового контроля за трансфертным ценообразованием не сразу станет очевидным.

Хотя и в зарубежных странах существует возможность обхода налогового контроля за трансфертным ценообразованием (в основном через развитую сеть офшоров – низконалоговых юрисдикций), дальнейшее развитие налогового контроля за трансфертным ценообразованием должно совершенствоваться и проводиться согласованно всеми открытыми национальными экономиками, что лежит в основе принципа гармонизации национальных законодательств.

Список литературы

- 1) Бесфамильный А.С. К вопросу об инструментарию методов налогового администрирования трансфертного ценообразования // Экономика, статистика и информатика. 2012. № 6. С. 21-28.
- 2) Интернет-ресурс: Сайт организации экономического сотрудничества и развития. <http://oecd.com> (Дата обращения: 01.04.2014).
- 3) Интернет-ресурс: Сайт аудиторской фирмы Deloitte. <http://deloitte.com> (Дата обращения: 01.04.2014).
- 4) Интернет-ресурс: Сайт аудиторской фирмы Ernst and Young. <http://ey.com> (Дата обращения: 01.04.2014).
- 5) Кизимов А.С. Взаимозависимость в международной практике // Налоговая политика и практика. 2012. № 4. С. 78-81.
- 6) Корабельников А.А., Николаева Е.А. Трансфертное ценообразование: новые возможности и угрозы // Управленческий учет и финансы. 2012. № 1. С. 20-26.

ТЕХНИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ В РАМКАХ ВТО

Ибраева А., Ишматова О., Сафина А., Солнцева А.

Научный руководитель – ассистент Сайфеева Е.Б.

Всемирная торговая организация играет большую роль на международной экономической арене. Россия сравнительно недавно, а именно 22 августа 2012 года, стала ее членом. Если раньше страна руководствовалась внутренними правилами, которые постепенно приводились в соответствие с международными, то теперь нужно удовлетворять требованиям, предъявляемым ВТО. Одним из таких требований являются соблюдение технических регламентов. С этой целью существует особое соглашение по техническим барьерам в торговле, которому должны соответствовать страны-участники ВТО.

Техническое регулирование является одним из наиболее динамично развивающихся направлений в законодательстве стран мира. В каждой из них существует собственная модель регулирования, в которой отражены особенности правовой системы, организации государственного управления, уровня технического развития. Изучение этого опыта представляет значительный интерес с учетом задач совершенствования отечественного законодательства и повышения эффективности его применения. В этом мы усматриваем **актуальность** выбранной темы.

Применение технических барьеров вызвано объективной необходимостью обеспечения национальной безопасности, охраны жизни или здоровья граждан, окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений и другими причинами.

Но при этом технические барьеры не должны использоваться таким образом, чтобы создавать препятствия в международной торговле и быть средством произвольной или необоснованной дискриминации третьих стран, а также скрытого ограничения внешней торговли товарами.

Итак, **цель работы**: рассмотреть применение технических барьеров в России в рамках ВТО.

В соответствии с целью исследования были определены и решались **основные задачи**:

- рассмотреть сущность технических барьеров и их виды;
- изучить применение технического регулирования в России, определить основные документы, регулирующие эту деятельность;
- определить перспективы развития Российской Федерации в области технического регулирования.

Технические барьеры в торговле.

Технические барьеры в торговле - это препятствия для внешней торговли, которые возникают из-за применения национальных промышленных стандартов, систем измерения и инспекции качества товаров, требований техники безопасности, правил упаковки и маркировки товаров, санитарно-ветеринарных норм и некоторых административных формальностей. Все требования и нормы являются инструментами технической или административной политики. Каждая страна имеет право предпринимать меры, направленные на защиту жизни и здоровья людей, благополучия животных, растений и окружающей среды. В этих целях государства разрабатывают технические требования к продукции и производственным процессам, обязательные для соблюдения изготовителями. Они должны содействовать международной торговле и не использоваться так, чтобы не создавать препятствия в международной торговле, превышающие те, которые могут возникнуть при их

обычном применении в тех целях, ради которых они были созданы. Таким образом, они не должны быть инструментами торговой политики.

Однако во многих случаях эти нормы формулируются и применяются таким образом, что они наполняются протекционистским содержанием и превращаются в нетарифный барьер. Протекционистское действие таких норм в этом случае заключается в том, что они заставляют производителя товаров или экспортера совершать дополнительные действия, которые в конечном итоге увеличивают экспортную цену товара и снижают его конкурентоспособность. Правила ВТО запрещают такое применение технических барьеров в торговле.¹

В рамках системы ВТО вопросы технического регулирования закреплены в Соглашении о технических барьерах в торговле (ТБТ)² и в Соглашении по применению санитарных и фитосанитарных мер (СФС)³ (и в приложениях к ним). Соглашения являются неотъемлемой частью Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 г. (ГАТТ - 1994), которое имеет обязательную силу для всех членов ВТО.

Суммируя вышеизложенное, можно сказать, что техническое регулирование является действенным, но в тоже время и рискованным инструментом, оказывающим влияние, как на структуру рынка, так и на перспективы его развития.

Технические барьеры в России.

С даты ратификации Российской Федерацией Протокола о присоединении, включающего Соглашение ВТО и другие обязательства, принятые Российской Федерацией как часть условий присоединения к ВТО, он становится неотъемлемой частью правовой системы Российской Федерации⁴. Но частью правовой системы Российской Федерации являются и международные договоры, составляющие договорно-правовую базу Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, принятые в целях установления унифицированного регулирования внешнеторговой деятельности. При этом нормы Соглашений ВТО имеют преимущество перед нормами всех прошлых и будущих Соглашений Таможенного союза и решениями органов Таможенного союза.

Стоит отметить, что осложнение интеграционных процессов формированием Единого экономического пространства и Таможенного союза изменило направленность технического регулирования в Российской Федерации. Правовой основой общей политики в сфере технического регулирования является ряд соглашений, принятых в рамках ЕврАзЭС и Таможенного союза. Так как российское законодательство и законодательство других государств в сфере технического регулирования имело серьезные отличия, касающиеся, многих вопросов – члены ЕврАзЭС договорились о том, чтобы проводить согласованную политику в области технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер посредством таких процессов, как гармонизация законодательства государств-участников; разработка и принятие единых технических регламентов ЕврАзЭС; обеспечение единства обязательных требований к объекту технического регулирования на территории своего государства; принятие единых правил проведения работ по техническому регулированию; гармонизация стандартов; применения единых форм и правил оценки соответствия; гармонизация процедур оценки соответствия и т.д.

С целью обеспечения обязательства, принятого в рамках присоединения к ВТО, Минэкономразвития России подготовило предложения о проведении в Российской Федерации на постоянной основе пересмотра всех технических регламентов, действующих на территории Российской Федерации, включая технические регламенты ЕврАзЭС и Таможенного союза, чтобы убедиться, что они по-прежнему необходимы для достижения законных целей, в соответствии со статьей 2.3 Соглашения ВТО о технических барьерах в торговле (Соглашение по ТБТ)⁵.

Таким образом, система технических регламентов в настоящее время формируется на наднациональном уровне. Технические регламенты, разрабатываемые и принимаемые с использованием процедур, установленных в соответствии с документами ЕврАзЭС и Таможенного

¹Официальный сайт Всероссийская академия внешней торговли. <http://www.vavt.ru/wto/wto/TechnicalBarriersTrade>

²Соглашение по техническим барьерам в торговле (ВТО, Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров, 15 апреля 1994 г.) // СПС Гарант.

³Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер (ВТО, Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров, 15 апреля 1994 г.) // СПС Гарант

⁴Протокол о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г. (Женева, 16 декабря 2011 г.): междунар. договор // Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 37. – Ст. 4986.

⁵Об организации в Минэкономразвития России работы по выполнению Графика мероприятий, необходимых для имплементации обязательств, принятых Российской Федерацией в ходе переговоров по присоединению к ВТО [Эл. ресурс]: приказ Министерства экономического развития РФ от 25 окт. 2012 г. № 696.

союза, применяются на территориях государств-участников без необходимости применения норм национального законодательства.

В рамках Таможенного союза предполагается принять 47 первоочередных технических регламентов, которые вступят в силу не позднее 31 декабря 2014 г. и заменят национальные технические регламенты, которые в настоящее время уже не разрабатываются.

Одной из стратегических целей названо совершенствование системы стандартизации, отвечающей положениям Соглашения Всемирной торговой организации по техническим барьерам в торговле и соглашениям в рамках Таможенного союза в сфере технического регулирования⁶. Уровень гармонизации действующих национальных стандартов с международными стандартами, как указано в Докладе Рабочей группы, в настоящее время составляет около 47 %⁷.

В целом указанные изменения направлены на конструктивное взаимодействие Российской Федерации с другими государствами для поддержания действующих правил международной торговли и выработки ее новых принципов, адекватных современным вызовам глобального развития.

Перспективу развития мы видим в совершенствовании технических регламентов, документов, регулирующих сертификацию, приведение отечественных норм в соответствие с международными. Работа в этом плане должна проводиться всегда, так как эти меры направлены на защиту жизни и здоровья людей, благополучия животных, растений и окружающей среды.

Оценивая проделанную работу, отметим, что с поставленными целью и задачами мы справились.

Список литературы

- 1) Грициенко Е.Г., Ибрагимова И.Е., Техническое регулирование. Конспект лекций: Учебное пособие. М.: Экон-Информ, 2012. 128 с., ISBN 978-5-9506-0935-0.
- 2) Доклад Рабочей группы о присоединении Российской Федерации к Соглашению ВТО, указанный в документе WT/ACC/RUS/70 от 17 ноября 2011 г. // Собрание законодательства РФ. 2012. № 30. Ст. 4177.
- 3) Интернет-ресурс: Официальный сайт Всемирной торговой организации. <http://www.wto.org>.
- 4) Интернет-ресурс: Официальный сайт Всероссийская академия внешней торговли. <http://www.vavt.ru/wto/wto/TechnicalBarriersTrade>.
- 5) Интернет-ресурс: Об организации в Минэкономразвития России работы по выполнению Графика мероприятий, необходимых для имплементации обязательств, принятых Российской Федерацией в ходе переговоров по присоединению к ВТО / приказ Министерства экономического развития РФ от 25 окт. 2012 г. № 696.
- 6) Интернет-ресурс: Крючкова П. Система технического регулирования в России: возможное и ожидаемое воздействие на конкуренцию / 30.11.2009 вопросы экономики. <http://finanal.ru>
- 7) Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федер. закон от 8 дек. 2003 г. № 164-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2003. № 50. Ст. 4850.
- 8) Протокол о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г. (Женева, 16 декабря 2011 г.): междунар. договор // Собрание законодательства РФ. 2012. № 37. Ст. 4986.
- 9) Соглашение по техническим барьерам в торговле (ВТО, Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров, 15 апреля 1994 г.) // СПС Гарант.
- 10) Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер (ВТО, Уругвайский раунд многосторонних торговых переговоров, 15 апреля 1994 г.) // СПС Гарант.
- 11) Соглашение о создании информационной системы Евразийского экономического сообщества в области технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер (Москва, 12 декабря 2008 г.). Соглашение вступило в силу для Российской Федерации 17 марта 2011 г. // Бюллетень международных договоров. 2011. № 12.
- 12) Собрание законодательства РФ. 2002. № 52 (часть I). Ст. 5140.
- 13) Салиева Р.Н. Преодоление технических барьеров Российской Федерацией после вступления в ВТО. 2012.

⁶ Концепция развития национальной системы стандартизации Российской Федерации на период до 2020 года [Текст]: распор. Правительства РФ от 24 сент. 2012 г. № 1762-р // Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 40. – Ст. 5485.

⁷ Доклад Рабочей группы о присоединении Российской Федерации к Соглашению ВТО, указанный в документе WT/ACC/RUS/70 от 17 ноября 2011 г. // Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 30. – Ст. 4177.

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ В РАМКАХ ВТО

Иванова Н.А.

Научный руководитель – доцент Салахиева М.Ф.

АПК является составной частью экономики России, в этой отрасли производится жизненно важная для общества продукция и сосредоточен огромный экономический потенциал. Развитие агропромышленного комплекса во многом определяет состояние всей экономики, уровень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе.

В настоящее время в России примерно две трети сельскохозяйственной продукции производится крупными предприятиями, 38 % валового производства приходится на хозяйства населения и только 2,4 % – на долю индивидуального фермерства [1]. Для сравнения, к примеру, в США все практически наоборот, фермерство является преобладающей формой сельскохозяйственного производства, причем 86 % ферм принадлежат к категории «индивидуальная» ферма [2]. И вообще, в большинстве развитых стран доля малого бизнеса во всех отраслях достаточно велика и имеет под собой прочную законодательную опору.

Доминирующие позиции малого бизнеса в сельском хозяйстве определяются следующими преимуществами:

1. На мелких сельскохозяйственных предприятиях производится продукция без применения химикатов (т.е. экологически чистая и полезная для жизни и здоровья людей), в отличие от крупных компаний, от которых зачастую мы получаем мясо, «напичканное» антибиотиками, картофель, протравленный ядохимикатами и др.;

2. Малые предприятия в сельском хозяйстве предоставляют больше рабочих мест, в том числе и в деревне, в силу того, что они менее технически оснащены, нежели большие автоматизированные предприятия;

3. Фермеры могут освоить огромную часть пустующих в стране земель, приспособившись к климатическим условиям и специализируясь на разных видах деятельности.

В России, к сожалению, фермерство не достаточно развито и занимает очень малую долю в сельском хозяйстве. Хотелось бы отметить, что развитие этой формы сельскохозяйственного производства очень перспективно и в будущем может внести огромный вклад в объем сельскохозяйственной продукции, во многом повысит уровень жизни населения в селе, сократит уровень безработицы, тем самым понизит урбанизацию, что приведет к сохранению и процветанию «русской деревни».

На наш взгляд основной проблемой, тормозящей развитие фермерства в сельскохозяйственной отрасли России и делающей его все менее привлекательным является сложность с реализацией продукции, что в свою очередь ведет к все большему количеству посредников, которые собственно и выигрывают зачастую в большей мере, чем фермер; из этой проблемы и вытекает следующая проблема низкой отдачи сельскохозяйственного производства.

В настоящее время государство достаточно активно ведет поддержку фермерских хозяйств: выдаются субсидии начинающим фермерам, для них снижаются ставки по кредитам и др. А вот реализация продукции пока находится вне государственной поддержки.

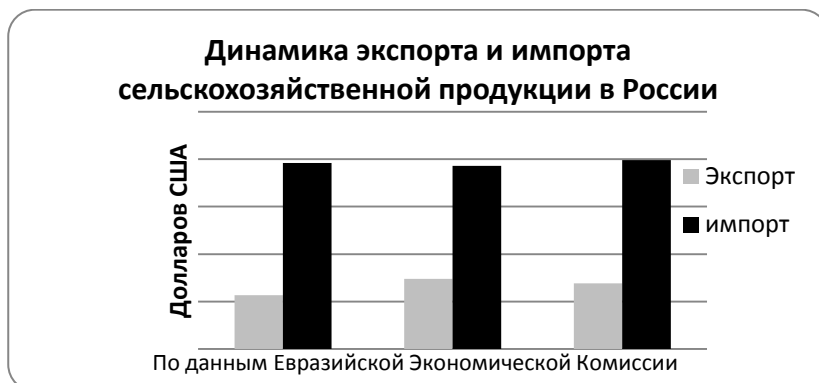


Рисунок 1. – Динамика экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции в России.

В августе 2012 года Россия вступила во Всемирную торговую организацию. Как же это может отразиться на развитии малого бизнеса в сельском хозяйстве? По этому вопросу существует множество различных мнений. На основе статистических данных Евразийской Экономической Комиссии нами проведено небольшое исследование экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции за последние 3 года (рис. 1):

Анализ динамики, рассматриваемых показателей свидетельствует о том, что в период с 2011 по 2012 год экспорт возрос на 30 %, а импорт понизился на 1,7 %, а с 2012 по 2013 год импорт возрос на

3,2 %, а экспорт снизился на 6,4 %. И пусть пока это незначительные величины, но не нужно забывать, что это всего год после вступления России во Всемирную торговую организацию. В анализируемый период импортная пошлина на сельскохозяйственное сырье составляла 13,2 % [3], по условиям вступления во Всемирную торговую организацию в течение 3-х лет она должна быть снижена до 10,8 % [4], что, скорее всего, вызовет еще больший интерес зарубежных производителей к российскому рынку сельскохозяйственной продукции. И в случае увеличения иностранных товаров на полках наших магазинах, мы должны быть готовы конкурировать с ними.

Правила международной сельскохозяйственной торговли, зафиксированные в Соглашении по сельскому хозяйству ВТО несут идею ограничения государственной поддержки сельскохозяйственных производителей. Основой такой поддержки является государственный протекционизм. Тем не менее большинство стран оказывает поддержку сельскому хозяйству. В соответствии с классификацией Соглашения по сельскому хозяйству ВТО, меры государственной поддержки АПК делятся на три категории или «корзины».

К «зеленой корзине» относятся финансовые расходы государства на программы, которые напрямую не влияют на увеличение производства или условия торговли. К ним относятся:

- научные исследования, подготовка и повышение квалификации кадров, информационно-консультационное обслуживание;
- ветеринарные и фитосанитарные мероприятия, контроль безопасности продуктов питания;
- содействие сбыту сельхозпродукции, включая сбор, обработку и распространение рыночной информации;
- совершенствование инфраструктуры (строительство путей, электросетей и др.), за исключением операционных затрат на ее содержание;
- поддержание стратегических продовольственных запасов, внутренняя продовольственная помощь;
- обеспечение гарантированного дохода сельхозпроизводителям, совершенствование землепользования;
- поддержка доходов производителей, не связанная с видом и объемом производства (например, выплаты на основе статуса землевладельца или производителя) и др.

Каждое государство, ведущее переговоры о вступлении в ВТО, предоставляет информацию по наполнению этой корзины, но не берет на себя обязательств по ее уменьшению. В России зеленая корзина существует, но в достаточно ограниченном варианте. Некоторые из входящих в неё мер являются частью Государственной программы социального развития села.

К «голубой корзине» относятся мероприятия, направленные на ограничение перепроизводства. В России в настоящее время меры, данной корзины не применяются.

В «жёлтую корзину» включены меры государственной поддержки, которые, стимулируют производство и искажают условия внешней торговли. К ним относят:

- дотации на продукцию животноводства и растениеводства;
- дотации на племенное животноводство;
- дотации на элитное семеноводство;
- дотации на комбикорма;
- компенсации части затрат на энергоресурсы;
- ценовая поддержка: компенсация разницы между закупочной и рыночной ценой на сельхозпродукцию;
- предоставление производителю товаров и услуг по ценам, ниже рыночных и др.

Затраты государства в рамках желтой корзины обобщенно выражаются в специальном показателе – «совокупной мере поддержки» (СМП). Государства-члены ВТО, берут на себя обязательства о сокращении СМП в течение определённого периода [6;7]. Мы рассмотрели обязательства России по снижению этого показателя (рис.2):

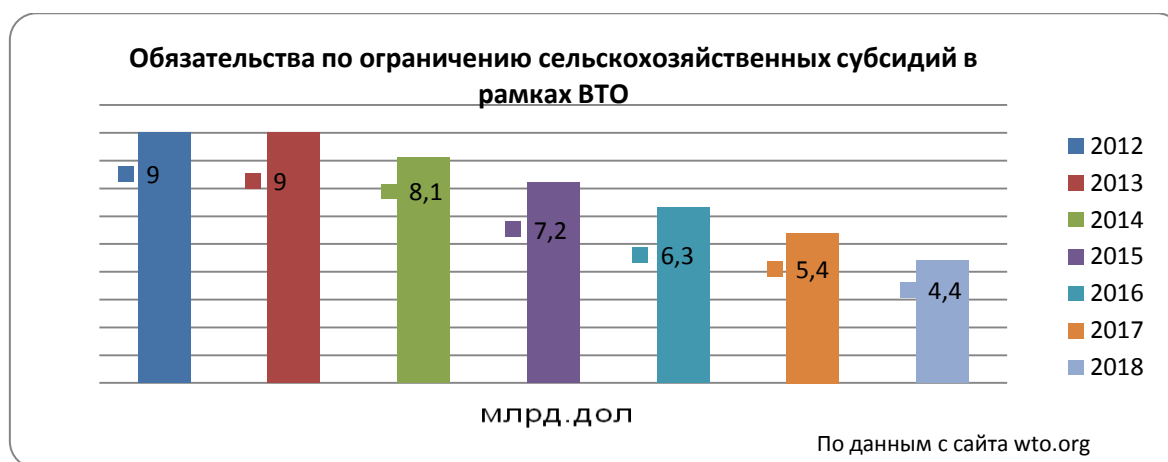


Рисунок 2. – Обязательства по ограничению сельскохозяйственных субсидий в рамках ВТО.

Мы видим, что государственная поддержка сельского хозяйства должна снизиться от 9 млрд. долларов в 2012 году до 4,4 млрд. долларов в 2018 году. Хотелось бы отметить, что к примеру в США годовая государственная поддержка сельскохозяйственной отрасли составляет 19 млрд. долларов [2], что в 2 с лишним раза превышает разрешенный нашей стране максимальный уровень поддержки. Все-таки это ставит наших и их производителей в неравные конкурентные условия. Тем не менее, фактический уровень государственной поддержки в России составляет около 130 млрд. руб. Это в 2 раза меньше согласованного с ВТО уровня на 2013-2014 годы [6]. А это значит, что нам еще можно увеличить уровень субсидирования.

Как мы уже определили, малый бизнес в сельском хозяйстве, занимает далеко не последнюю роль и может внести огромный вклад в экономику нашей страны, поэтому на наш взгляд необходимо направить эти средства на его поддержку и развитие. А именно:

- Оказать поддержку фермерам в реализации их продукции.
- Развивать государственные программы, по которым бы фермеры могли обновлять технические мощности по более низким ценам.
- Снизить цены на энергоресурсы.
- Выдавать субсидии на расширение производства и др.

На наш взгляд необходимо применять эти меры в рамках «желтой корзины» пока еще есть возможность увеличения государственной поддержки.

В рамках «зеленой корзины» необходимо:

- Развивать сельскую инфраструктуру (это во многом повысит интерес к сельскому хозяйству и снизит отток населения из села).
- Снижать уровень коррупции (это один из главных тормозов развития всей экономики нашей страны).

Эти меры откроют новые возможности для конкурентного развития нашей страны.

На протяжении 18 лет велось множество споров по поводу вступления России в ВТО. Это был долгий и трудный путь во Всемирную торговую организацию, но выход из нее еще сложнее. Поэтому сейчас очень важно правильно расставить приоритеты, поддержать и защитить отечественного производителя!

Список литературы

- 1) Ионов А.Ч. Экономические предпосылки регионализации АПК. Ставрополь: Ставропольское книжное изд-во, 2004. 64 с.
- 2) Интернет ресурс: Американское фермерство. <http://www.skffaltay.ru/news/3010/> (Дата обращения: 28.03.2014).
- 3) Интернет источник: <http://www.eurasiancommission.org> (Дата обращения: 29.03.2014).
- 4) Интернет ресурс: wto.org (Дата обращения: 29.03.2014).
- 5) Интернет ресурс: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 28.03.2014).
- 6) Интернет ресурс: Сельское хозяйство России в условиях ВТО: неизбежность провала или новые возможности? <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/220420/> (Дата обращения: 10.04.2014)
- 7) Интернет ресурс: Соглашение о сельском хозяйстве <http://agrocart.com/649/vsemirnaya-torgovaya-organizaciya> (Дата обращения: 10.04.2014).

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Имамудинова А.И.

Научный руководитель – ассистент, к.э.н. Неизвестная Д.В.

Инвестиционная деятельность является одним из важных аспектов успешного функционирования предприятия. В связи с этим данный вопрос остается по-прежнему актуальным и в настоящее время.

Для начала определим, что понимается под термином инвестиции.

Термин инвестиции довольно широкое понятие. Очень сложно дать какое-либо конкретное определение, которое бы подходило всегда.

Согласно Федеральному закону от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений", инвестиции - это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

По финансовому определению инвестиции – это все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода. Экономическое определение инвестиций трактуется как расходы на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала. Ведь изменения в товарно-материальных запасах во многом объясняются движением расходов на основной капитал [2].

Под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций, и осуществление практических действий в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

Непосредственно понятие инвестиционный проект можно рассматривать, как определенная программа вложения инвестиций с целью получения дохода, прибыли или иной отдачи после прохождения некоторого периода с вложения средств в проект.

Отметим, что не каждый инвестиционный проект является выгодным для той или иной компании. Задача же компании состоит в выборе наиболее выгодного и прибыльного инвестиционного проекта. Именно с этой целью проводится оценка эффективности инвестиционных решений.

При осуществлении инвестиционной деятельности предприятию необходимо принять целый ряд решений, касающихся инвестиций, инвестиционных проектов и по этой причине предприятие может столкнуться с различными проблемами и вопросами. Например, вид инвестиций, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов предприятия, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения.

Анализ инвестиционных проектов состоит из семи стадий: предварительный анализ, коммерческий анализ, технический анализ, финансовый анализ, экономический анализ, институциональный анализ, анализ рисков.

Конечно же, каждая компания в зависимости от преследуемых целей и отдельного инвестиционного проекта адаптирует данные этапы применительно к своей ситуации.

По окончании анализа инвестиционного проекта, проект либо принимается, либо не принимается или он может быть видоизменен по причине, например, его технической невыполнимости и анализ модифицированного проекта должен начаться с самого начала [3].

Остановимся более подробно на этапе экономического анализа. Экономический анализ, необходим для того, чтобы разработчики инвестиционного проекта четко смогли ответить на вопрос: будут ли вложенные средства полностью возмещены и компенсирует ли полученная прибыль временный отказ от денежных средств [6].

Круг инвестиционных решений достаточно широк. В рыночных условиях предприятие принимает решение в условиях неопределенности и риска, поэтому для принятия наиболее эффективного и оптимального для предприятия инвестиционного решения разработаны большое количество методик, базирующихся на различных предположениях и алгоритмах расчета.

Наиболее общеизвестными и распространенными в экономической литературе методами являются:

а) методы, основанные на дисконтированных оценках:

1. Чистая приведенная стоимость - NPV (Net Present Value).
2. Индекс рентабельности инвестиций - PI (Profitability Index).
3. Внутренняя норма прибыли - IRR (Internal Rate of Return).

4. Модифицированная внутренняя норма прибыли - MIRR (Modified Internal Rate of Return).
 5. Дисконтированный срок окупаемости инвестиций - DPP (Discounted Payback Period).
- б) методы, основанные на учетных оценках:
6. Срок окупаемости инвестиций - PP (Payback Period).
 7. Коэффициент эффективности инвестиций - ARR (Accounted Rate of Return).
 8. Рассмотрим данные методы подробнее.

Метод чистой приведенной стоимости (NPV) состоит в следующем [2]:

1. Определяется текущая стоимость затрат (I), т.е. решается вопрос, сколько инвестиций нужно зарезервировать для проекта.

2. Рассчитывается текущая стоимость будущих денежных поступлений от проекта, для чего доходы за каждый год приводятся к текущей дате. Результаты расчетов показывают, сколько средств нужно было бы вложить сейчас для получения запланированных доходов, если бы ставка доходов была равна ставке процента в банке или дивидендной отдаче капитала. Подытожив текущую стоимость доходов за все годы, получим общую текущую стоимость доходов от проекта (CF).

3. Текущая стоимость затрат (инвестиций) (I) сравнивается с текущей стоимостью доходов (CF). Разность между ними составляет чистую текущую стоимость доходов (NPV). Это представлено формулой (1):

$$NPV = -I + \sum_{n=1}^n \frac{CF_n}{(1+r)^n} \quad (1)$$

где n – продолжительность экономической жизни проекта (как правило, в годах), I – необходимые первоначальные инвестиции в проект.

NPV показывает чистые доходы или чистые убытки инвестора в результате помещения денег в проект по сравнению с хранением денег в банке. Критерием того, должен ли быть проект принят или отвергнут, служит выполнение следующих неравенств:

Если $NPV > 0$, значит, проект принесет больший доход, чем стоимость капитала. Если же $NPV < 0$, то проект имеет доходность более низкую, чем стоимость капитала, и поэтому деньги выгоднее оставить в банке. Если $NPV = 0$, то проект ни прибыльный, ни убыточный.

Индекс рентабельности - это дисконтированная стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на рубль инвестиций в данный проект [2]. Он рассчитывается по формуле (2):

$$PI = [\sum CF_i / (1+r)^i] : I, \quad (2)$$

где суммирование осуществляет от 1 до n .

Критерием отбора проектов служит выполнение неравенства:

$PI > 1$ – проект принимается, $PI < 1$ – проект отвергается.

Метод расчета **внутренней нормы доходности** (IRR – Internal Rate of Return) основан на сравнении значения ставки дисконтирования, при которой NPV проекта равен нулю, со стоимостью капитала предприятия. Подставляя в формулу (1) вместо ставки r величину IRR , и приравнявая NPV нулю, получаем уравнение (3) для определения IRR :

$$NPV = -I + CF_1 / (1+IRR) + CF_2 / (1+IRR)^2 + \dots + CF_n / (1+IRR)^n = 0 \quad (3)$$

Критерием принятия или непринятия проекта выступают следующие неравенства:

$IRR > CC$ – проект принимается,

$IRR < CC$ – проект отвергается,

$IRR = CC$, то проект ни прибыльный, ни убыточный,

где CC – стоимость капитала фирмы.

Средняя норма прибыли на инвестицию (ARR – Accounting Rate of Return) используется довольно часто в связи с простотой расчетов: при ее исчислении используются не финансовые, а учетные характеристики – прогнозируемая чистая прибыль. Значение средней нормы прибыли на инвестицию определяется, как отношение среднегодовой прогнозной чистой прибыли NI_{cp} к величине чистой среднегодовой инвестиции I_{cp} [4]. Это представлено формулой (4):

$$ARR = NI_{cp} / I_{cp}, \quad (4)$$

где чистая среднегодовая инвестиция рассчитывается, как средняя арифметическая между первоначальной инвестицией I и ликвидационной стоимостью проекта.

Полученное значение сравнивается со средней нормой прибыли по предприятию, и в случае, если ARR превышает последнюю, проект принимается.

Метод расчета **периода (срока) окупаемости инвестиций** (PI – Payback Period) является одним из наиболее широко распространенных в мировой и отечественной практике благодаря своей простоте и

наглядности. Период окупаемости инвестиций представляет собой продолжительность периода времени, в течение которого не дисконтированные денежные поступления от реализации проекта превысят не дисконтированные инвестиции в проект. Иными словами, это число лет, необходимых для возмещения стартовых инвестиционных расходов. Если в результате расчетов получается дробное число лет, то его, как правило, округляют до ближайшего большего целого [4]. В отечественной практике данный метод является особенно популярным, так как высокий уровень рисков снижает удельный вес денежных потоков, которые ожидаются после достижения срока окупаемости проекта.

При анализе одного инвестиционного проекта сложных вопросов не возникает, однако часто предприятия сталкиваются с ситуацией, когда приходится оценивать несколько альтернативных вариантов инвестиционных проектов. В этом случае при анализе могут возникнуть некоторые трудности, связанные с тем, что вышеперечисленные показатели могут дать противоречивые значения, не смотря на то, что показатели взаимосвязаны между собой:

если $NPV > 0$, то одновременно $IRR > CC$ и $PI > 1$;

если $NPV = 0$, то одновременно $IRR = CC$ и $PI = 1$;

если $NPV < 0$, то одновременно $IRR < CC$ и $PI < 1$.

Выбор наилучшего варианта рекомендуется проводить в следующей последовательности [5]:

1. Определить сферу возможного вложения средств (производственная или непроизводственная отрасль).

2. Установить границы риска (высокий, средний, низкий).

3. Выбрать наиболее эффективный проект, опираясь на критерий сопоставимости сферы деятельности и степени риска.

Предложенную, Захаровой Е.- консультантом по экономическому анализу компании «Альт-Инвест» последовательность, следует соблюдать для того, чтобы альтернативные проекты были сопоставимы. Во-первых, нужно отобрать проекты по качественным признакам (по степени риска), затем сравнивать проекты по количественным показателям эффективности инвестиционных проектов. Это весьма трудоемкий процесс, так как принятие решений на основе нескольких показателей эффективности не дают точного результата для выбора одной из альтернативных проектов. Для оценки эффективности альтернативных проектов в основном используются показатели NPV и IRR . IRR носит второстепенный характер в силу своих недостатков, таких как относительность показателя, отсутствие свойства аддитивности, в отличие от NPV .

Инвестиционный проект может быть выбран по таким критериям как минимизация рисков инвестирования, наибольшая норма дохода на вложенные средства, высокая ликвидность вложенных средств, наибольшая сумма прибыли от осуществления проекта.

Для решения проблемы выбора приоритетного показателя эффективности, в наибольшей степени удовлетворяющего критериям участников проекта, целесообразно придерживаться следующих подходов [5]:

1. В случае если для участника в качестве приоритета выступает высокая ликвидность проекта, основным критерием его эффективности должен являться срок окупаемости.

2. Если инвестор обладает финансовыми ресурсами, позволяющими реализовать любой из предлагаемых проектов, необходимо ориентироваться на показатель чистой текущей стоимости. Это объясняется тем, что чаще всего более высокое значение NPV по одному из проектов проистекает из большей величины задействованных ресурсов, которые открывают для инвестора экстенсивный путь получения прибыли.

3. При наличии ограниченных ресурсов инвестора приоритетным критерием является внутренняя норма доходности либо доходность инвестиций. Это связано с тем, что более высокая норма рентабельности по проекту проистекает из большей эффективности задействованных ресурсов, а это, в свою очередь, открывает для инвестора интенсивный путь получения прибыли.

4. В случае высокорисковых проектов следует отдать предпочтение показателю внутренней нормы доходности (чем выше риск, тем более доходным должен быть проект).

5. При наличии высоких рисков морального устаревания новых технологий и товаров приоритетным является критерий срока окупаемости.

И, таким образом, мы определили понятия инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный проект. Рассмотрели этапы анализа инвестиционных решений. Более подробно остановились на методах оценки инвестиционных решений, выявили проблемы оценки альтернативных инвестиционных решений и пути устранения данной проблемы.

Список литературы

- 1) Бауэр К.В. Институциональный анализ инвестиционных проектов // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2010. №3. С. 18-21.
- 2) Интернет-ресурс: Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156882/© КонсультантПлюс, 1992-2014
- 3) Интернет-ресурс: Захарова Е. Чтобы выбор не разочаровал // Корпоративный менеджмент. <http://www.cfin.ru/press/zhuk/2006-6/11.shtml?printversion> (дата обращения:07.03.2014)
- 4) Палей т.ф. П 14 Инновационный менеджмент. Изд. 2-ое, перераб. доп. Казань: Изд-во Фолианть, 2011. 162 с.
- 5) Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие / Экономическое образование. 7-е изд., испр. Мн.: Новое знание, 2002. 704 с.
- 6) Интернет-ресурс: Савчук В.П. Оценка эффективности инвестиционных проектов // Корпоративный менеджмент. <http://www.cfin.ru/finanalysis/savchuk/2.shtml> (Дата обращения:07.03.2014)

ПРОЯВЛЕНИЯ ОПОРТУНИЗМА СРЕДИ СТУДЕНТОВ ВТОРОГО КУРСА ИЭИФ

Инзеров В.Ю.

Научный руководитель – ассистент Мустафин А.Н.

Изучая оппортунизм, невольно задумываешься об истории этого определения и о его основных свойствах. Оппортунизм, как враждебное марксизму течение появился во 2-й половине 19 века, когда рабочее движение приняло массовый характер. Но сам факт такого поведения возник намного раньше, особенно среди учащихся школ и вузов. Основные его принципы заключаются в следующем:

1) Беспринципный, частичный или полный отказ от результата деятельности в обмен на сами средства достижения цели. В этом случае происходит утеря первоначальных отношений между целью и средствами.

2) Часто проявляются в форме стратегических союзах.

3) Незначительный уход от реальности ситуации, для получения желаемого результата.

Так же стоит назвать те человеческие качества, которые делают его предрасположенным к оппортунизму:

1) Желание человека приспособиться к господствующим условиям среды во имя самосохранения.

2) Невежество индивида.

Вот и получается, что сама ситуация оппортунизма (исторически по Оливеру Уильясону) - преследование личного интереса с использованием коварства или достижения цели любой ценой. Поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т.е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства, в экономической теории принято называть оппортунистическим поведением. В рамках нашей темы само оппортунистическое поведение – это поведение индивида, уклоняющегося от установленных правил с целью получения выгоды за счёт партнеров или неправомερных действий, запрещенных этими правилами. В связи с этим нам стало интересно, какие показатели оппортунистического поведения в нашем ИЭиФ. Для этого был проведено анкетирование учащихся второго курса дневного отделения по следующему макету анкеты. В самом исследовании использовались «вопросы пустышки», которые лишь были предназначены для отвлечения внимания респондента с целью качественных ответов на вопросы:

1) Ваш пол:

А) Мужской

Б) Женский

2) Ваш возраст:

3) Какая у вас форма обучения:

А) Коммерция

Б) Бюджет

4) Ваш курс:

А) 1 курс

Б) 2 курс

В) 3 курс

Г) 4 курс

- 5) Любимый предмет:
- 6) Нравится ли вам процесс обучения:
 - А) Да
 - Б) Нет
 - В) Затрудняюсь ответить
- 7) Применимы ли получаемые теоретические знания на практике:
 - А) Да
 - Б) Нет
 - В) Затрудняюсь ответить
- 8) Как часто вы посещаете лекции:
 - А) Всегда
 - Б) Хожу на нужные
 - В) Изредка посещаю
 - Г) Никогда не хожу
- 9) Часто ли вы готовитесь к семинарам:
 - А) Всегда
 - Б) Несколько раз в неделю
 - В) Один раз в неделю
 - Г) Одни раз в месяц
- 10) Используйте ли вы при подготовке дополнительную литературу:
 - А) Каждый раз
 - Б) Иногда
 - В) Почти не использую
 - Г) Никогда не использую
- 11) Стоит ли прорабатывать материалы, получаемые на лекциях:
 - А) Всегда
 - Б) Иногда
 - В) Никогда
- 12) Как часто вы отвечаете на семинарах:
 - А) Каждый раз
 - Б) Иногда
 - В) Почти не проявляю активности
 - Г) Никогда
- 13) Боитесь ли вы проведение самостоятельных, контрольных, тестовых работ:
 - А) Да
 - Б) Практически всегда
 - В) Если только не готов к ней
 - Г) Почти никогда
 - Д) Нет
- 14) Часто ли вы списываете на этих работах:
 - А) Да
 - Б) Практически всегда
 - В) Если только не готов к паре
 - Г) Почти никогда
- 15) Почему вы списываете:
- 16) Зависит ли наличие списывания от лояльности преподавателя к группе (к вам):
 - А) Да
 - Б) Практически всегда
 - В) Изредка
 - Г) Никогда
- 17) Часто ли вас замечали за списыванием:
 - А) Никогда
 - Б) Практически никогда
 - В) Часто
 - Г) Постоянно
- 18) Какие чувства вы испытываете после неудавшейся попытки списать:
 - А) Грусть

- Б) Досада
 - В) Обида
 - Г) Злость
 - Д) Ваш вариант:
- 19) Готовы ли вы попытаться списать снова:
- А) Да
 - Б) Нет
- 20) Какие методы списывания вы считаете наиболее эффективными:
- 21) Какие методы списывания предпочитаете вы сами:
- 22) Что для вас сессия:
- 23) Какая экзаменационная система лучше всего подходит ИЭиФ:
- А) Тестовая
 - Б) Традиционная (диалог с преподавателем)
- 24) Списываете ли вы во время экзамена (сессии):
- А) Никогда
 - Б) Практически никогда
 - В) Часто
 - Г) Всегда списываю
- 25) Какие методы списывания вам знакомы (во время сессии):
- 26) Какие методы списывания вы применяли сами (во время сессии):
- 27) Какие методы списывания вы считаете наиболее эффективными (во время сессии):
- 28) Какое наказание за списывание вы считаете наиболее приемлемым:
- А) Никакого
 - Б) Смена билета / теста
 - В) Удаление из аудитории
 - Г) Ваш вариант:
- 29) Какие чувства вы испытываете после удачного списывания:
- 30) Зависит ли попытки сжульничать на паре от расположения к вам преподавателя:
- 31) Влияет ли сложность предмета на количество списывания:
- 32) Что бы вы посоветовали преподавателю, чтобы уменьшить количество списываний:

Результатом послужили ответы на вышеперечисленные вопросы среди 200 студентов второго курса как бюджетных, так и коммерческих потоков (по 100 с каждого соответственно). Впоследствии нами был проведён подробный анализ полученных данных. Наше исследование было направлено на выявление оппортунистического поведения среди студентов, тенденции использования ими вспомогательных устройств (шпаргалок) и выяснения причин наличия самого факта списывания. В исследовании приняло участие 32 парня и 68 девушек с коммерции и 38 парня и 62 девушки с бюджета. На вопрос «часто ли вы посещаете лекции?» респонденты ответили следующим образом коммерция: 60 человек всегда ходят на лекции, 35 - ходят на нужные, 5 - изредка посещаю, ответы бюджета немного отличались: 70 - всегда, 30 ходят на нужные. Готовятся к семинарам наши респонденты со следующим усердием: на коммерческих потоках 20 - всегда, 60 - несколько раз в неделю и 15 человек один раз в неделю. У бюджета немного иначе: 45 - всегда, 40 - несколько раз в неделю, 10 - один раз в неделю, 5 - всегда. Следующие ответы последовали на вопрос, стоит ли прорабатывать материалы, получаемые на парах: 33 человека с коммерции считаю, что всегда нужно, 67 - иногда. 46 человек с бюджета считают, что нужно всегда прорабатывать материалы и 54, что лишь иногда. На вопрос «Бойтесь ли вы проведения самостоятельных, контрольных, тестовых работ?» респонденты ответили следующим образом: коммерция 25 - да, 18 - практически всегда, 40 - если только не готов к ней, 5 - почти никогда и 12 человек не боятся. У бюджета дела обстоят иначе: 51 да, боятся, 24 практически никогда, 15 - если только не готов к ней, 5 почти никогда и столько же не боятся. Следующий заданный вопрос должен был выяснить, насколько часто студент списывает на контрольных, самостоятельных и тестовых работах. В коммерции 6 всегда списываю, 24 человека практически всегда, 39 - если только не готовы к ней и 31 - никогда. У бюджета 17 - всегда, 48 - если только не готовы к ней и 35 никогда. Немаловажным вопросом был: «Зависит ли наличие списывания от лояльности преподавателя к группе (к опрашиваемому)». У Студентов коммерции наблюдались такие ответы: 27 – да, 53 – практически всегда, 16 – изредка, 4 – никогда. Респонденты с бюджета ответили так: 20 – да, 15 – практически всегда, 33 – изредка, 32 – никогда. При всём этом 29 человек из коммерческих групп никогда не замечали за списыванием, 53 – практически никогда и 18 часто. У бюджета 66 и 34 соответственно. Исходя из этих попыток списывания, 80 респондентов

коммерческих групп готовы списывать вновь и 20 - нет, в бюджетных потоках 48 и 52 соответственно.

Студентами были названы различные варианты использования вспомогательных устройств, как проявления оппортунистического поведения в учёбе. Наиболее популярными являются: телефон, помощь одноклассника, записи на руках, спрятанные под партой листы с ответами, записи на партах, микро наушник и спрятанные шпаргалки в пенале. Наиболее оригинальными являются: 1) Длинный прямоугольный листочек с нужной информацией, закреплённый на пружинистом выдвижном механизме внутри рукава. 2) «БОМБА» - заранее приготовленный вариант, который заменяется на текущий в конце пары, после того, как другие одноклассники отвлекут преподавателя. 3) Ответы на подошве. 4) Материал в программированном калькуляторе. Довольно обширный спектр оппортунистического поведения, не так ли? Имея такие разнообразные и оригинальные способы, лишь малая доля студентов решаются списывать на экзаменах. Коммерция: 97 респондентов не делают этого и 3 – практически никогда. Бюджет: 88 и 12 соответственно. В манерах и характере применения санкций в отношении наказуемого мнения расходятся следующим образом: коммерция – 39 человек за отсутствие наказания, 50 за смену билета, теста и 11 за удаление из аудитории. У бюджета: 22, 50 и 28 соответственно. Чувства, испытываемые респондентами, после удачного списывания были разнообразны. Одни описывали их, как чувства радости, другие облегчения, третьи эйфории. Некоторые респонденты не испытывали ничего.

Подводя итоги и анализируя полученные данные, мы в очередной раз убеждаемся, что *оппортунизм* - это приспособление, без желания изменить свою самобытную сущность. Так же, следует отметить, что оппортунистическое поведение среди учащихся никуда не денется, но его можно минимизировать с помощью некоторых рычагов, одним из которых является ежегодное анкетирование и учёт пожеланий студента в преобразовании учебного процесса.

РЫНОК КАПИТАЛА. ССУДНЫЙ ПРОЦЕНТ

Ишматова О.А.

Научный руководитель – доцент Игнатьева О.А.

Рынок капитала является неотъемлемой составляющей экономики страны, вносит огромный вклад в ее развитие и формирование. Наличие рынка капитала для каждого государства – неотъемлемый признак того, что экономика развивается, причём, чем более развит рынок, тем более развита экономика страны.

Финансирование инновационных проектов, внедрение новых технологий, рост компаний и развитие производства – все это неосуществимо без участия рынка капитала. Именно поэтому я выбрала актуальную в наше время тему своего доклада, как рынок капитала и ссудный процент.

Цель работы – изучение структуры и понятия «рынок капитала», ссудный процент в условиях российской экономики.

Проблема работы: нерациональное и неэффективное использование капитала, возможности капитала, высокая процентная ставка.

Капитал – это фактор производства, представленный всеми средствами производства, которые создали люди для того, чтобы с их помощью производить другие товары и услуги.

В экономическом анализе наряду с термином “капитал” используется понятие “инвестиции” или “инвестиционные ресурсы”. Если термин “капитал” используется для обозначения капитала в овеществленной форме, т.е. воплощенного в средствах производства, то инвестиции – это капитал еще не овеществленный, но вкладываемый в средства производства.

Рассмотрим процесс использования капитала, который тесно связан с представлением о его структуре.

В процессе производства различные элементы физического капитала ведут себя по-разному. Речь идёт об основных и оборотных фондах.

Основные фонды – это та часть производительного капитала, которая участвует в процессе производства на протяжении нескольких производственных циклов и переносит свою стоимость на создаваемые товары по частям. К основным фондам относят здания, сооружения, машины, оборудование.

Каждый элемент основного капитала имеет законодательно установленный срок службы, в соответствии с которым предприниматели накапливают перенесенную на производимые товары и услуги стоимость в форме амортизационных отчислений.

Оборотные фонды – это часть капитала фирмы, которая участвует в одном производственном цикле и полностью переносит свою стоимость на готовые изделия. К оборотным фондам относят сырье, материалы, электроэнергию, воду.

Затраченные на элементы оборотного капитала средства полностью возвращаются предпринимателю и могут быть снова использованы для приобретения факторов производства. Затраты на основной капитал так быстро не возвращаются, на это уходят годы, иногда десятилетия. Следовательно, в издержки производства входит вся стоимость оборотного капитала, а от основного туда включается лишь часть стоимости, исчисляемая исходя из всего срока жизни этого капитала.

Человеческий капитал - физические и умственные способности человека, полученные посредством образования или практического опыта; мера воплощенной в человеке способности приносить доход. Однако человеческий капитал - особая разновидность трудовых ресурсов. Поэтому под капиталом на рынке факторов производства подразумевают материальные факторы, капитальные блага, а именно основные и оборотные фонды.

Ссудный процент в условиях российской экономики.

Сегодняшняя ценность капитала зависит от того, что капитал может произвести в будущем. Для производства дохода владелец капитала должен отказаться от текущего потребления в надежде получить более высокое вознаграждение в будущем. Однако доход на капитал будет произведен лишь в том случае, если собственник капитала передаст его для производительного использования предпринимателю (или сам станет предпринимателем). При этом капитал, ссужаемый на время, должен вернуться с приращением. Этот прирост, возвращаемый собственнику капитала, и называется процентом.

Ссудный процент - это цена, уплачиваемая собственнику капитала за использование его средств в течение определенного периода времени.

Формы ссудного процента классифицируются по формам кредита, субъектам кредитных отношений, видам операций, срокам кредитования и др. (таблица 1)

Таблица 1.

Классификационный признак	Форма ссудного процента
По формам кредита	Коммерческий процент Банковский процент Потребительский процент Процент по лизинговым сделкам Процент по государственному кредиту
По видам кредитных учреждений	Ставка рефинансирования ЦБ РФ (учетный процент ЦБ) Банковский процент Процент по операциям ломбардов
По видам инвестиционных кредитов	Процент по кредитам в оборотные средства Процент по инвестициям в основные фонды Процент по инвестициям в ценные бумаги
По срокам кредитования	Процент по краткосрочным ссудам Процент по среднесрочным ссудам Процент по долгосрочным ссудам
По видам операций кредитного учреждения	Депозитный процент Вексельный процент Учетный процент банка (плата, взимаемая банками за авансирование векселей до наступления срока по ним, выраженная в %) Процент по ссудам Процент по межбанковским кредитам

При анализе обычно рассматривают капитал исключительно в денежной форме, подразумевая, что на деньги покупают физический капитал.

Ссудный процент выражается с помощью процентной ставки (ставки ссудного процента) за год. Ставка ссудного процента - количество денег, которое требуется уплатить за использование одной заемной денежной единицы в год. Ставка ссудного процента рассчитывается:

$$r = \frac{R}{K} \cdot 100\%$$

где r - ставка ссудного процента; R - годовой доход кредитора; K - сумма денежного капитала, отданного займа.

Характерные особенности ссудного процента в условиях российской экономики определяются состоянием экономики, прежде всего денежно-кредитного рынка, а также денежно-кредитной политикой государства. На ссудный процент большое влияние оказывают ниже перечисленные факторы:

1) Рентабельность между отдельными отраслями экономики. В Российской Федерации существует большой разрыв в рентабельности между отдельными отраслями экономики, что в свою очередь определяет преимущественное кредитование предприятий тех отраслей и предприятий, норма прибыли в которых позволяет наиболее свободно использовать заемные средства: нефтегазовой отрасли, добычи полезных ископаемых, торговли и ряда других. Вместе с тем в целом для экономики России последних лет в отличие от докризисного периода характерна более высокая рентабельность реального сектора экономики по сравнению с финансовым.

2) Уровень инфляции. Высокий уровень инфляционного обесценивания денег, характерный для переходной экономики, наблюдается и в России. При формировании рыночной ставки процента имеет огромное значение именно ожидаемый темп инфляции с учётом срока погашения долгового обязательства, а не ставка инфляции, имевшая место ранее. Каким образом? Инфляционные ожидания характеризуются снижением покупательной способности денег за период кредитования, что приводит к уменьшению реального размера заемных средств, возвращаемых кредитору. Банки компенсируют снижение реальных доходов за счет увеличения процентных ставок по активным операциям.

3) Развитие рынка ценных бумаг. Организованный рынок государственных и корпоративных долговых обязательств - альтернатива прямому банковскому кредитованию, поэтому важнейшие параметры рынка ценных бумаг (доходность, объемы совершаемых операций, ожидания инвесторов, состояние инфраструктуры) и денежно-кредитного рынка находятся в прямой зависимости.

4) На положительную динамику движения рыночных процентных ставок влияют увеличивающиеся объёмы привлечённых ресурсов с международных рынков капиталов, открытость национальной экономики, международная миграция капиталов, обменный курс валют, состояние платежного баланса страны.

5) Размер ссудного процента зависит также от степени риска. Риск - неотъемлемая черта рыночной экономики. Предприниматель рискует, когда заключает контракт с новым поставщиком, налаживает производство нового товара, осваивает новый рынок. Кредитор рискует, предоставляя кредит малоизвестной фирме, а также фирме, инвестирующей средства в какой-то новый проект и т. д. Чем выше риск, что заемщик не выплатит ссуду, тем больший ссудный процент будет взимать кредитор.

Возможно снижение ставки во время стабилизации экономической ситуации вследствие прироста внутреннего валового продукта (некоторая стабилизация экономики в последние годы, прирост ВВП, официальный отказ руководства страны от пересмотра итогов приватизации следует рассматривать как благоприятную основу для снижения процентных ставок).

Все вышеперечисленные факторы в совокупности могут оказывать неоднозначное влияние, поскольку являются элементами сложнейшего процесса в экономике, влияющего на тенденции формирования ставок процентов. Структура процентных ставок в России практически соответствует международной. Однако с учетом уровня инфляции, а главное – сложности его реального прогнозирования в России, можно сделать вывод, что практически отсутствует долгосрочное кредитование, следовательно, и процентные ставки по долгосрочным долговым инструментам.

Российский ссудный процент обладает следующими особенностями:

- указанные факторы все вместе оказывают влияние на формирование высокого процента;
- существует тенденция к снижению ставок, отличающаяся достаточной устойчивостью;
- российская система ставок максимально приближена к международной структуре;
- высокая инфляция и невозможность её прогнозировать привели к тому, что в России фактически не выдаются долгосрочные кредиты, поэтому не существует и процентных ставок по таким продуктам. На современном этапе развития государство не использует всех возможностей процентных ставок, которые могли бы стать инструментом для развития некоторых экономических процессов.

Центральный Банк РФ в настоящее время проводит политику, благодаря которой будет снижена учётная ставка и сократится норма обязательных резервов. Это необходимо для того, чтобы

появились возможности для стимулирования инвестиционных вливаний, что в итоге приведёт к росту экономики в целом. Вместе с тем дальнейшее снижение учетной ставки может вызвать «отлив» капитала из страны.

Государство в настоящее время в ограниченных масштабах использует ссудный процент как инструмент стимулирования определенных экономических процессов.

Для коммерческих банков, являющихся основными субъектами кредитных отношений в России, характерно постепенное снижение процентной маржи. Это определяется общими тенденциями уменьшения процентных ставок, усиления конкуренции в банковской системе и развития денежно-кредитного рынка и рынка ценных бумаг.

Список литературы

- 1) Ивашковский С.Н. Микроэкономика: учебник. М.: Дело, 1998. 416 с.
- 2) Корниенко О.В. Экономическая теория: учеб. пособ. - Ростов н/Д: Феникс, 2008. - 410 с
- 3) Курс экономической теории: учебник. 6-е издание / Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. Киров: АСА, 2009. 848 с.
- 4) Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник для вузов 2-е изд., изм. М.: НОРМА, 2005. 576 с.
- 5) Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962.
- 6) Титова Н.Е. История экономических учений: Курс лекций. М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2005.

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ И ЕВРАЗИЙСКИЙ СОЮЗ: СООТНОШЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Камальдинова Э.Т., Шакирова А.А.

Научный руководитель – ассистент Воронцов Д.П.

На заседании Высшего Евразийского экономического совета России Россия, Белоруссия и Казахстан договорились в мае 2014 года подписать договор о создании Евразийского экономического союза, который начнет свою работу с 1 января 2015 года. Кроме того, недавно Армения заявила о намерении вступить сначала в Таможенный союз (ТС), а впоследствии участвовать в формировании Евразийского экономического союза. Между тем переговоры с Киргизией затянулись на несколько лет, нет четкой позиции и по Украине, которая мечется между Евросоюзом и ТС.

Таможенный союз и ВТО. Создание ТС поначалу вызвало негативную реакцию ВТО, также говорили о том, что правила Таможенного союза не смогут соответствовать правилам ВТО, а, следовательно, ТС будет вынужден начинать переговоры заново. Все же России удалось отстоять свои интересы, отклонив претензии Финляндии по поводу пошлин на лес и изделия из дерева и требования стран Европы касательно пошлин на автомобили и комплектующие изделия. За РФ остались права достаточно медленного снижения пошлин и относительно крупных субсидий во многих секторах и отраслях экономики в течение 5-7 лет.

Беларусь и Казахстан ведут переговоры о вступлении в ВТО самостоятельно. По словам главы делегации России Максима Медведкова, «Казахстан вскоре после вступления России в ВТО также станет членом этой организации». Переговоры Белоруссии могут завершиться нескоро.

В октябре 2011 года комиссия Таможенного Союза привела все нормы ТС в полное соответствие с нормами ВТО. Также было решено, что нормы ВТО будут иметь большую силу, чем нормы ТС.

22 августа 2012 года Россия стала полноправным членом ВТО. Следствием этого стало практически полное соответствие норм Таможенного союза условиям вступления в ВТО России.

Следует выделить актуальность данной темы, поставив вопрос: «Сможет ли, и как Таможенный союз будет трансформироваться в Евразийский союз?».

По мнению исполнительного директора политологического центра Север-Юг Алексея Власова, при решении этих сложных вопросов есть определенные риски. Он также задался вопросом, хватит ли для создания объединения компетенции чиновников в России, Белоруссии и Казахстане. При этом эксперт полагает, что нужно не столько упираться на дату создания Евразийского союза, сколько уделять должное внимание качеству документа. «Я оптимист в отношении быть Евразийскому союзу. Украина пусть определяется сама, никто ее насильно не тянет... принимать новых членов надо... Главное, чтобы, наконец, заработал в полную меру Таможенный союз», - резюмировал свою позицию Власов [5].

Заведующая отделом сравнительного законодательства Института стран СНГ Валентина Гойденко не сомневается, что компетенции у чиновников хватит: президенты этих стран достаточно опытные

политики, которые уже много лет ведут свои государства. И вся проблема вот в этой притирке, в этом объединении, в этом союзе, который будет создаваться», - считает Гойденко. По ее мнению, добросовестность - важнейшая составляющая международных договоров, при условии которой у Евразийского союза есть будущее. Тем не менее, она полагает, что главное - юридически закрепить все основные моменты. «Нужно точно следовать правилам, а не руководствоваться сиюминутной выгодой, которая может разрушить все договоренности», - настаивала она. Она считает, что бывшие советские республики уже отвыкли работать в одной команде, так как их разобщают и геополитические интересы. «Поэтому необходима соборная идея будущего союза, помимо экономических отношений», - сказала она. При этом эксперт полагает, что с расширением Таможенного союза спешить не стоит, а надо следовать строгой букве присоединения и выполнения всех условий, иначе это грозит стагнацией, разрушением и в конечном счете, возможно, распаду [5].

Так как же будут работать эти интеграционные объединения? Останется ли существовать Таможенный союз при создании Евразийского союза или просто уступит место более совершенному (на взгляд многих политических экспертов) и перспективному Евразийскому интеграционному проекту?

Вступая в Таможенный союз, Россия предполагает сохранить высокий уровень защиты своих производителей и получать львиную долю доходов от импортных таможенных сборов, собираемых в рамках союза. Если говорить в широком смысле слова, Таможенный союз предполагает лишь только общее экономическое пространство, а проект Евразийского союза будет строиться как неотъемлемая часть Большой Европы, объединенной едиными ценностями свободы, демократии и рыночных законов. ЕАС будет являться мощным наднациональным объединением с единым политическим, экономическим, военным, таможенным, гуманитарным, культурным пространством.

Создание Евразийского союза имеет прочную идеологическую и теоретическую основу. Идея создания ЕАС в определенной степени тесно связана с евразийством - идейным течением, распространенным в среде русских интеллигентов. Евразийство - это выстраивание многополярного мира, для которого России необходимо выйти за свои национальные границы. Между тем идею Евразийского союза Путина можно рассматривать и как стратегию развития России после президентских выборов 2012 года. Инициатива В. Путина получила положительный отклик в верхней и нижней палатах российского парламента, который организовал специальный семинар по проблеме создания Евразийского союза. Как председатель Совета МПА СНГ, Валентина Матвиенко намерена «координировать усилия парламентариев Содружества по унификации национальных законодательств и синхронизации ратификаций соглашений, принятых главами государств, в первую очередь в сфере экономической и бюджетно-финансовой политики». В то же время Евгений Примаков отметил, что «нельзя торопиться с расширением объединений - в нашем случае Таможенного союза, который является базой Евразийского экономического союза, все потенциальные участники объединения должны отвечать определенным критериям, наработанным до, а не в процессе вступления». В целом, очевидно, что создание Евразийского союза будет иметь прочную социальную и обширную политическую поддержку.

Вместе с тем в процессе реализации проекта концепция создания Евразийского союза будет сталкиваться со следующими неблагоприятными факторами. Во-первых, уровень социально-экономического развития в странах СНГ является неоднородным, позиции по созданию ЕАС между некоторыми странами еще не получили окончательного согласования, что серьезно препятствует делу продвижения интеграции.

Государства - члены СНГ относятся к числу стран с переходной экономикой, существует большая разница в масштабах их экономик, типах политической организации и т. д. Экономические системы в большинстве стран остаются хрупкими, рынки - недостаточно развитыми, инвестиционный климат нуждается в совершенствовании; по-прежнему преобладает модель сырьевого экономического развития. За короткое время странам СНГ трудно избавиться от такой модели. По замечаниям экспертов, «на РФ приходится 72 % совокупного регионального ВВП (в паритетных ценах), 67 - 68 % суммарного экспорта товаров и услуг. В ВВП стран ЕврАзЭС и Таможенного союза доля России составляет около 90 %. Российская экономика больше экономик Киргизии, Молдавии и Таджикистана в 160 - 165 раз, экономик Армении и Грузии - в 100 раз. Валовой национальный доход на душу населения в РФ в три раза больше, чем на Украине, и в 11 - 16 раз больше, чем в Узбекистане, Киргизии и Таджикистане» [8]. Таким образом, Россия обладает явными преимуществами. Разрыв по уровню социально-экономического развития между странами очень велик. Такая ситуация приведет к тому, что в процессе сотрудничества каждое государство-член будет стремиться к защите исключительно собственных интересов. В некоторой степени это

сдерживает координацию позиций стран в развитии интеграционных процессов. Путин надеется, что большинство государств - членов СНГ вступит в Евразийский союз.

В прежние столетия российская культурная ориентация на Европу совпадала с тем, что именно Старый Свет был центром мировой политики и источником экономического развития. Сейчас устремления разошлись – европейская идентичность ведет в одну сторону, а политико-экономическая необходимость – в другую.

Наконец, создание Евразийского союза будет сталкиваться с блокированием со стороны так называемых внешних сил. В данном случае под «внешними силами» разумеются западные страны во главе с США, которые будут оказывать значительное воздействие на создание Евразийского союза. После распада Советского Союза Соединенные Штаты и западные страны проникли на пространство СНГ посредством расширения на восток НАТО и ЕС, «цветных революций», проектов «Большой Центральной Азии» и «Восточного партнерства». Перед лицом вмешательства США и западных стран в дела СНГ Россия приняла меры для защиты своего традиционного стратегического пространства в рамках Содружества. Однако усилия России претерпели ряд неудач.

Перспективы создания Евразийского союза

В последнее время интеграция на пространстве СНГ набирает быстрый темп. Кажется, перспективы создания Евразийского союза становятся все более позитивными. Согласно плану Путина, изложенному в его статье, вначале предполагается создать Евразийский экономический союз (ЕЭС) для достижения единой экономической и денежно-кредитной политики, а впоследствии на этой основе сформировать Евразийский союз. На данный момент Таможенный союз России, Беларуси и Казахстана существует совсем недолго - он только приступает к работе в формате Единого экономического пространства. В будущем при переходе от ТС к общему рынку и ЕЭС перед перечисленными странами возникнет еще много нерешенных проблем. Это будет трудный и длительный процесс. Таким образом, мы полагаем, что вероятность завершения процесса создания Евразийского союза в 2015 году мала. Однако с точки зрения долгосрочной перспективы не исключено появление к 2020 году Евразийского союза как нового центра силы в мире, созданного при участии Китая, США и Европы.

Резюмируя все вышесказанное нужно сказать, что проект евразийской интеграции, который задумывался, как попытка восстановить хотя бы часть утраченного от распада СССР, неожиданно обрел намного больший масштаб. И теперь от его успеха зависит самоидентификация России, ее способность сохранить себя в XXI веке в качестве одной из ключевых держав. Но для этого интеграция должна быть подлинно евразийской, как бы рискованно это ни было, а не постсоветской, как мы привыкли ее называть. В настоящее время продвижение евразийской интеграции является приоритетным направлением внешней политики России и главной внешнеполитической задачей на новый срок президентства Путина. Мы воспринимаем идею президента В. Путина о том, что Евразийский союз - это шаг к единому рынку от Лиссабона до Дальнего Востока, мост от европейского экономического пространства к тихоокеанскому, как объективную потребность постсоветских государств в объединении своего экономического потенциала, как закономерную тенденцию эпохи глобализации, включая углубление интеграционных процессов на пространстве Содружества и укрепление роли региональных объединений.

Список литературы

- 1) Журнал Свободная мысль. Выдержка Перспективы Евразийского интеграционного проекта.
- 2) Интернет-ресурс: <http://www.council.gov.ru/> (Дата обращения: 06.04.2014)
- 3) Интернет-ресурс: <http://ia-centr.ru/> (Дата обращения: 06.04.2014)
- 4) Интернет-ресурс: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%A1%D0%BE%D1%8E%D0%B7 (Дата обращения: 06.04.2014)
- 5) Интернет-ресурс: http://www.bbc.co.uk/russian/blogs/2013/12/131216_blog_eggert_eurasia_union.shtml 1 (Дата обращения: 06.04.2014)
- 6) Интернет-ресурс: <http://www.svom.info/entry/315-perspektivy-evrazijskogo-integracionnogo-proekta-i/> (Дата обращения: 06.04.2014)
- 7) Интернет-ресурс: <http://rossia3.ru/quotes/7598> (Дата обращения: 06.04.2014).
- 8) Интернет-ресурс: <http://www.chekist.ru/article/4001> (Дата обращения: 06.04.2014).
- 9) Кузьмова Ю.С., Степура Н.А. Таможенные правоотношения и нормы таможенного права таможенного союза. 2011

10) Пансков В.Г., Федоткин В.В. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности в России в условиях Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС.

КРІ - КАК КЛЮЧЕВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Карибов С.В.

Научный руководитель – доцент, к.э.н. Киреева-Каримова А.М.

Овладение наукой стратегического планирования в современных экономических условиях стало как никогда актуально. Новые условия требуют от руководителей бизнеса и нового подхода к управлению предприятием, и новых умений ставить и решать задачи.

В мировой практике существует множество методов и технологий управления организацией, значительное распространения получила система ключевых показателей деятельности.

В последнее время среди большинства работодателей нашей страны большой популярностью стала пользоваться оценка персонала, качества их работы и способностей. Связано это с тем, что сами владельцы как крупных, так и небольших предприятий желают существенно повысить производительность труда, улучшить основные показатели работ своих сотрудников.

Сегодня оценка труда персонала наиболее качественна и оперативна с использованием ключевых показателей эффективности. Это очень актуально, ведь данный метод позволяет охватить большой объем результатов деятельности персонала, предоставить наиболее точные результаты.

Цель таких исследований заключается в том, что эффективность КРІ позволяет проанализировать самые основные показатели работы персонала, благодаря которым можно оценить работу персонала и сформировать наиболее полноценную картину.

Ключевые показатели эффективности (англ. Key Performance Indicators, КРІ) (КПЭ) - показатели деятельности подразделения (предприятия), которые помогают организации в достижении стратегических и тактических (операционных) целей. Использование ключевых показателей эффективности даёт организации возможность оценить своё состояние и помочь в оценке реализации стратегии [Сергеев, 2011, с. 152].

В основе концепции управления по КРІ лежит тезис, что главная финансовая цель компании заключается в максимизации ее стоимости. Это не означает, однако, отрицания других, нефинансовых целей компании. Концепция управления по КРІ исходит из их разной значимости для управленческих уровней: финансовыми целями руководствуются топ-менеджеры, в то время как нефинансовые цели служат побудительными мотивами для остальных сотрудников предприятия.

Ключевые показатели эффективности направлены на то, что бы решить ряд задач:

- показать эффективную деятельность персонала;
- измерить прогресс достижения целевых показателей сотрудниками и организацией;
- придать работе организации системный характер.

Ключевые показатели эффективности (КРІ) помогают смотреть на текущую ситуацию в организации в стратегической перспективе, т.е. проводить анализ деятельности персонала и самой организации и тем самым корректировать действия для достижения в дальнейшем поставленных целей.

Ключевые показатели эффективности можно трактовать следующим образом:

- как набор основных показателей, характеризующих достижение целей организации.
- как расставленные фигуры в многопользовательской игре конкурентов, длительность которой соответствует выбранному стратегическому горизонту, а время одного хода - достижению показателями определенных целевых значений.
- как система показателей, с помощью которой работодатели оценивают своих сотрудников. Но эта система имеет следующее отличие – показатели работы каждого отдельного сотрудника привязывают к общим КРІ всей организации (таким, как прибыль, рентабельность или капитализация) [Бланк, 2011, с. 188].

Проанализировав основные понятия ключевых показателей эффективности, мы можем определить их главную цель. Цель КРІ для персонала – сделать так, чтобы действия сотрудников из разных служб не были противоречивыми и не тормозили работу специалистов из других подразделений, а в деятельности организации их цель – занять место удобных и прозрачных индикаторов, предупреждающих о возможных проблемах. С помощью КРІ в организации разрабатываются инструменты, которые позволяют привлекать специалистов с требуемой квалификацией.

Основным преимуществом ключевых показателей эффективности является их универсальность. Они нацелены на повышение заинтересованности персонала в результатах деятельности организации и обозначение качества и эффективности своей работы в целях получения бонусов.

Этапы постановки системы управления по ключевым показателям эффективности в компании включают:

1. Выделение набора показателей эффективности, KPI:

- отражение стратегических целей и мотивировка на их достижение руководителей соответствующих уровней;
- отражение факторов успеха в соответствии с внешними условиями и приоритетами;
- определение основных факторов, влияющих на стоимость компании;
- построение системы показателей для каждого уровня управления организации, где показатели каждого уровня есть декомпозиция показателей уровня выше;
- отражение вытекающих из факторов целей и задач каждого подразделения.

2. Определение нормативных значений KPI в соответствии с принципами:

- планирование от целей и задач, а не от достигнутого;
- соответствие целей реальным возможностям;
- изменение целевых значений показателей по мере их достижения;
- соответствие целей условиям внешней среды.

3. Внедрение регулярного менеджмента:

- формирование задач для подразделений;
- планирование мероприятий по их достижению;
- контроль выполнения, анализ и соответствующие корректировки.

4. Реализация KPI во внутренней информационной системе.

Все применяемые KPI в организации должны быть:

- конкретными,
- измеримыми,
- достижимыми,
- обозначаться временем [Маркова, 2012, с. 113].

Выделяют ключевые точки технологии разработки KPI в компании:

- Разработка функционала.
- Разработка показателей.
- Мониторинг процессов.
- Поиск/установка стандартов, нормативов, приемлемых значений.
- Разработка методик измерения и расчета показателей.
- Мониторинг показателей [Тренев, 2012, с. 118].

Уже в процессе разработки ключевых показателей эффективности будут получены очень полезные результаты с точки зрения «наведения порядка». Будет уточнен функционал, пределы и зоны ответственности, оптимизация бизнес процессов внутреннего взаимодействия всех подразделений и структур.

К примеру, введя в качестве внутреннего инструмента «книгу жалоб», где фиксируются не только сбои, простои, не оптимальные временные затраты, но и причины, по которым это происходило в компании, в том числе по вине каких подразделений или конкретных лиц. Это даст оптимальное представление о том, что нуждается в изменении [Тренев, 2012, с. 120].

На первом этапе работ так же организуется большой обмен информацией по тем либо иным вопросам, касающимся ключевых показателей эффективности (KPI), поскольку на эффективность подразделения влияют и эффективность работы смежных подразделений, а работа всех подразделений на работу всей компании в целом.

Так, если случится ошибка одного подразделения, которая может привести к ошибке другого, то это должно повлиять и на ключевые показатели эффективности (KPI) подразделения, допустившего ошибку. И на этом этапе работы не обойтись без данных из других подразделений. А поскольку большинство российских компаний не блещут подразделениями, которые «от» и «до» знают свои бизнес-процессы, то могут возникать споры о границах компетенции смежных подразделений. Кроме того, для установления нормативных значений показателей необходима информация о планах развития деятельности других подразделений.

На стадии завершения разработки ключевых показателей эффективности (KPI) по всем подразделениям проводится проверка на целостность всей системы ключевых показателей. Находится и устанавливается баланс нормативов KPI, который должен меняться в зависимости

от объема продаж, плановых значений, структурных приоритетов. Таким образом, решается проблема непринятия показателей эффективности, потому что каждый менеджер участвует в их разработке. Он начинает понимать суть всей системы ключевых показателей, познавая каждую их часть.

На этой стадии менеджмент компании проходит процесс обучения и подготовки к использованию ключевых показателей, вплоть до каждого сотрудника анализируются подразделения, сопоставляется план, поставленные цели и возможные конечные результаты, модели экономического стимулирования своей деятельности с переменной составляющей оплаты труда [Виханский, 2012, с. 161].

В процессе работы над показателями каждая рабочая группа выполняет несколько итераций разработки КРІ от детальных показателей конкретных ключевых специалистов и отделов до обобщенных ключевых КРІ блоков подразделений.

Один из «подводных камней» системы ключевых показателей - постоянная изменчивость. Требуется периодическая доводка ключевых показателей для новых подразделений и существующих. Поэтому не лишним будет создание отдельной структуры или отдельного специалиста, который будет отвечать за поддержание системы ключевых показателей.

Таким образом, польза от всей системы ключевых показателей для руководства компании очевидна. Она позволяет устанавливать приоритетные задачи, транслируя их по всей вертикали управления от топ-менеджеров до рядовых сотрудников. Дает возможность мотивировать работников на решение поставленных задач. А также помогает своевременно диагностировать «узкие места» в работе компании.

Список литературы

- 1) Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Киев: Эльга, 2011.
- 2) Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха. М.: АО Интерэксперт, Экономика, 2012. 308 с.
- 3) Виноградова З.И., Шербакова В.Е. Стратегический менеджмент: Матрица модулей, дерево целей: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Под ред. З.И. Виноградовой. М.: Академический Проект: Фонд Мир. 2012. 304 с.
- 4) Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. М.: Экономистъ. 2012. 296 с.
- 5) Вихров А.А., Лекомцев П.А. Интеграция систем КРІ/BSC и бюджетирования в единый инструмент управления //Управления компаний. 2011. №10(53). С. 15.
- 6) Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение. 2012. 288 с.
- 7) Сергеев И.В., Шипицын А.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии. М.: Финансы и статистика, 2011. 288 с.
- 8) Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / учебник д/вузов. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012. 576 с.
- 9) Тренев Н.Н. Стратегическое управление / учебное пособие д/вузов. М.: ПРИОР, 2012. 288 с.

АМОРТИЗАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Каримова А.М.

Научный руководитель – ассистент Хапугина Л.С.

Грамотно разработанная учетная политика позволяет организации эффективно управлять финансовыми результатами хозяйственной деятельности. Учетная политика является важным инструментом формирования величины основных показателей деятельности организации, налогового планирования, ценовой политики. Как правило, организации разрабатывают учетную политику для целей бухгалтерского и налогового учета. Одним из элементов учетной политики является выбор метода амортизации основных средств.

Амортизационная политика в целях налогообложения должна быть тщательно разработана, в противном случае при проверке налоговыми органами правильности исчисления сумм налогов порядок формирования налогооблагаемой базы будет трактоваться в пользу Федеральной налоговой службы.

Методы амортизации основных средств в бухгалтерском учете закреплены ПБУ 6/01.

Необходимо отметить, что суммы амортизации основных средств в бухгалтерском и налоговом учете могут совпадать в том случае, если:

- а) первоначальная стоимость актива одинакова в бухгалтерском и налоговом учете;
- б) срок полезного использования в бухгалтерском и налоговом учете совпадает;
- в) метод начисления амортизации основных средств в бухгалтерском и налоговом учете – линейный.

На практике сложно избежать различий в суммах амортизации. Выбор оптимального способа начисления амортизации является приоритетной задачей главного бухгалтера любой организации.

В результате анализа определено, что в бухгалтерском учете наиболее выгодным с точки зрения налогообложения является способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования. В налоговом учете предпочтение отдается нелинейному методу начисления амортизации, т.к. он позволяет быстрее списывать стоимость основных средств на расходы организации. В подобной ситуации перед организацией встает выбор: экономить на уплате налога на прибыль и налоге на имущество, но при этом отдельно вести расчет амортизации в бухгалтерском и налоговом учете; или идентично рассчитывать амортизацию, снизив при этом трудоемкость учетных работ.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЕБИТДА В КАЧЕСТВЕ ОЦЕНОЧНОГО КРИТЕРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Конькина Е.В.

Научный руководитель – доц. Ветошкина Е.Ю.

Возможность включения в состав основных оценочных критериев показателя ЕБИТДА является важным преимуществом консолидированной финансовой отчетности (КФО) в сравнении с отчетностью, составленной по российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ).

Термин «ЕБИТДА» расшифровывается как Earning before Interest, Taxes, Deprecation and Amortization, что означает: первичная (валовая) прибыль до вычета из нее начисленных процентов и дивидендов, налогов, а также амортизации по основным средствам и нематериальным активам, т.е. он показывает прибыль компании до различных выплат. Эти выплаты либо отложены во времени (например, налоги), и поэтому они могут быть повторно «прокручены» компанией и за них не надо платить проценты, либо (как с амортизацией) эти деньги вообще не уходят из компании, что также позволяет их использовать в дальнейшем.

Первоначально данный показатель использовался для определения способности компании обслуживать долги. Кредиторы, глядя на ЕБИТДА, могли быстро определить, какую сумму процентных платежей может обеспечить компания в ближайшей перспективе. Затем показатель ЕБИТДА вошел в общую практику большинства компаний. И на сегодняшний день стал третьим самым упоминаемым инструментом измерения результатов работы в годовых отчетах 500 крупнейших американских фирм, идущий сразу за соотношением цены акций к прибыли и управлением денежным потоком.

Показатель ЕБИТДА пользуется большой популярностью среди финансовых аналитиков, международных инвесторов и рейтинговых агентств, так как он позволяет определить эффективность деятельности компании независимо от системы налогообложения и условий предоставления кредитных средств банковскими учреждениями, а также от метода начисления амортизации.

Произвести точный расчет показателя ЕБИТДА на основе российских стандартов отчетности не представляется возможным, так как методика его формирования разрабатывалась для отчетности, составленной согласно международным стандартам.

В таблице 1 представлен «Консолидированный отчет о прибылях и убытках» российской телекоммуникационной компании «ВымпелКом».

Таблица 1. – Консолидированный отчет о прибылях и убытках ОАО «ВымпелКом» [3] в тыс. долл.

Показатель	2012 г.	2011 г.
Выручка от реализации услуг	10 538 602	10 339 584
Реализация оборудования и принадлежностей	377 938	314 696
Прочая выручка	31 109	13 851
Итого выручка по операционной деятельности	10 947 649	10 668 131
Операционные расходы		
Себестоимость услуг	(2 812 565)	(2 752 871)

Себестоимость оборудования и принадлежностей	(351 931)	(376 507)
Коммерческие, общехозяйственные и административные расходы	(3 134 344)	(3 297 297)
Износ основных средств	(1 464 270)	(1 413 151)
Амортизация нематериальных активов	(370 847)	(416 099)
Убыток от обесценения	(26 168)	(526 275)
Убыток от выбытия внеоборотных активов	(162 359)	(45 435)
Итого операционные расходы	(8 322 484)	(8 827 635)
Прибыль по операционной деятельности	2 625 165	1 840 496
Финансовые расходы	(836 983)	(782 091)
Финансовые доходы	365 559	240 732
Чистые положительные курсовые разницы	31 792	183 108
Прочие внеоперационные доходы (расходы)	583 970	(138 213)
Доля в прибыли ассоциированных компаний и совместных предприятий, учитываемых по методу долевого участия	62 075	65 496
Прибыль до налогообложения	2 831 57	1 409 528
Расходы по налогу на прибыль	(495 571)	(486 611)
Прибыль за год	2 336 007	922 917
Приходящаяся на:		
Собственников материнской компании	2 280 096	1 061 027
Неконтрольные доли участия	55 911	(138 110)

Как видно из данной таблицы основные отличия «Отчета о прибылях и убытках», подготовленного в соответствии МСФО, от аналогичного отчета, составленного согласно российским стандартам, заключаются в следующем:

- различия в формировании промежуточного финансового результата: в РСБУ - это «прибыль от продаж», в МСФО - «операционная прибыль» (рассчитывается как валовая прибыль минус общехозяйственные, административные и коммерческие расходы, налоги (кроме налога на прибыль) и убытки от обесценения). Таким образом, операционная прибыль по МСФО - это «прибыль от продаж» минус налоги (кроме налога на прибыль) и убытки от обесценения;

- четкое выделение строки «амортизация», что связано с методикой формирования конечного финансового результата;

- конечный финансовый результат в РСБУ - показатель «чистая прибыль», в МСФО это два показателя - «чистая прибыль» и «ЕВITDA».

Определим величину ЕВITDA ОАО «ВымпелКом» за 2012 год. Для этого необходимо к показателю «прибыль по операционной деятельности» прибавить величину износа основных средств, амортизации нематериальных активов, убытка от обесценения и выбытия внеоборотных активов. Согласно данным таблицы 1 величина ЕВITDA составит 4 648 809 тыс. долл.:

$$\text{ЕВITDA} = 2\,625\,165 + 1\,464\,270 + 370\,847 + 26\,168 + 162\,359 = 4\,648\,809 \text{ (тыс. долл.)}$$

Отметим, что показатель ЕВITDA, как и показатель чистой прибыли, является абсолютным результатом деятельности компании, поэтому возникает необходимость формирования соответствующего относительного показателя – рентабельности, рассчитанной по ЕВITDA. Она определяется как частное от деления показателя ЕВITDA и выручки по операционной деятельности. Согласно данным «Консолидированного отчета о прибылях и убытках» ОАО «ВымпелКом» она составит 42,5 % (4 648 809 тыс. долл./10 947 649 тыс. долл.).

Как упоминалось ранее, показатель ЕВITDA позволяет получить сопоставимую информацию о результатах деятельности компаний. Проиллюстрируем данное утверждение на примере компаний ОАО «ВымпелКом» и ОАО «Мобильные ТелеСистемы» (табл.2).

Таблица 2. – Данные по ОАО «ВымпелКом» и ОАО «Мобильные ТелеСистемы» за 2012 г.

Показатель	ОАО «Мобильные ТелеСистемы»	ОАО «ВымпелКом»	Отклонение
Выручка, тыс. долл.	12 435 655	10 947 649	—
ЕВITDA, тыс. долл.	4 898 347	4 648 809	—
Рентабельность по ЕВITDA, %	39,4	42,5	3,1
Операционная прибыль, тыс. долл.	1 996 061	2 625 165	—
Операционная рентабельность, %	16,1	24,0	7,9
Чистая прибыль, тыс. долл.	1 038 460	2 336 007	—
Чистая рентабельность, %	8,4	21,3	12,9

Данные, представленные в табл. 2 свидетельствуют о существенных отклонениях показателей операционной и чистой рентабельности. В то же время коэффициенты рентабельности по ЕВITDA имеют наиболее близкие друг другу значения. Отклонение по ним является наименьшим по сравнению с другими показателями.

Однако данный показатель не лишен и недостатков. Одним из наиболее существенных среди них является исключение амортизационных расходов. Дело в том, что отчет о прибылях и убытках не отражает суммы, затраченные на покупку активов - недвижимости, оборудования, транспортных средств и всего того, что будет постоянно использоваться в течение нескольких лет. То есть инвестиционная деятельность компании остается практически без внимания. А ведь почти все активы имеют свойство стареть, изнашиваться и терять в цене.

Поэтому, используя ЕВITDA, нельзя забывать, что амортизация - это не просто бумажный расход предприятия, а реальное отражение необходимости обновления производственных фондов (операционная и чистая прибыль имеют не меньшее значение, не говоря уже о том, что есть и более эффективные показатели, которые стоит отслеживать).

Таким образом, для формирования всесторонней оценки эффективности деятельности компании наряду с традиционными показателями, такими, как «валовая прибыль», «прибыль от продаж», «прибыль до налогообложения», «чистая прибыль», следует использовать и показатель «ЕВITDA», который более аргументированно отражает формирование реальных денежных потоков хозяйствующего субъекта. А использование данных КФО для расчета показателя ЕВITDA демонстрирует ее востребованность в определении финансово-хозяйственной деятельности компании и оценке достигнутых компанией результатов, а также подчеркивает значимость КФО при формировании инвестиционной привлекательности.

Список литературы

- 1) Графова Г.Ф., Аврашков Л.Я. ЕВITDA - показатель эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия // Аудитор. 2013. №10. С. 49-52.
- 2) Интернет-ресурс: Консолидированная финансовая отчетность ОАО ВымпелКом за 2012 год. <http://about.beeline.ru/documents/reports.wbp> (Дата обращения: 10.04.2014).
- 3) Интернет-ресурс: Консолидированная финансовая отчетность ОАО Мобильные ТелеСистемы за 2012 год. http://www.company.mts.ru/comp/ir/control/data/annual_reports/47/ (Дата обращения: 10.04.2014)
- 4) Хорин А.Н., Волошин Д.А. Российские заинтересованные пользователи консолидированной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО // Аудит и финансовый анализ. 2013. №4. С. 94-99.

НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДСТАВЛЕНИЮ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Кочарян Г.А.

Научный руководитель – профессор, д.э.н. Каспина Р.Г.

В настоящее время усложнение институциональной среды, в которой приходится функционировать хозяйствующим субъектам всего мира, в т.ч. России, выдвигает новые требования перед системой бухгалтерского учета и отчетности. Изменения во всех областях экономической деятельности наблюдаются вследствие происходящего мирового процесса глобализации, который не обошел стороной и Россию.

В связи с этим в системе российского учета наблюдается тенденция создания новой финансовой отчетности, гармонизации российских стандартов по МСФО, реформирования нормативной базы, регулирующей бухгалтерский учет и отчетность.

Одним из этапов реформирования бухгалтерского учета признается принятие нового ФЗ от 06.12.2011 г. № 402 «О бухгалтерском учете», вступившего в силу с 1 января 2013 года.

Новый продукт нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности внес значительные корректировки и дополнения в старый ФЗ от 21.11.1996 г. № 129 «О бухгалтерском учете», а в частности: требования к главному бухгалтеру; состав и порядок подписания первичной учетной документации; порядок изменения учетной политики; состав бухгалтерской (финансовой) отчетности и др.

Следует акцентировать внимание, что действующий Закон ориентирован на сближение российского учета с МСФО, о чем свидетельствует употребление впервые в Законе составного термина «бухгалтерская (финансовая) отчетность», определение которого в целом ориентировано на содержание МСФО (IAS1).

Немаловажно отметить, что на сегодняшний день отчетность считается составленной, имея лишь подпись руководителя экономического субъекта на экземпляре отчетности на бумажном носителе, т.е. с 1 января 2013 года подпись главного бухгалтера не является обязательным.

Коренным образом поменялся и состав годовой отчетности, который теперь состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним для коммерческих организаций, и бухгалтерского баланса, отчета о целевом использовании средств и приложений к ним для некоммерческих организаций. Таким образом, в составе отчетности коммерческих организаций форма о прибылях и убытках была преобразована в отчет о финансовых результатах, а аудиторское заключение и пояснительная записка вовсе были исключены. Для некоммерческих организаций из состава годовой отчетности была исключена лишь форма отчета о прибылях и убытках. Новеллой в нормативном регулировании бухгалтерского учета и отчетности считается появление новых статей в действующем Законе: статья 16 «Особенности бухгалтерской (финансовой) отчетности при реорганизации юридического лица», статья 17 «Особенности бухгалтерской (финансовой) отчетности при ликвидации юридического лица», статья 19 «Внутренний контроль». Данные новшества позволили устранить определенным образом пробелы в составлении бухгалтерской (финансовой) отчетности при реорганизации и ликвидации юридических лиц, а также способствовали принятию политики внутреннего контроля в качестве обязательной процедуры, применяемой экономическим субъектом.

Подводя итоги, можно констатировать, что, во-первых, содержание действующего Закона «О бухгалтерском учете» подтверждает факт сближения российского учета с МСФО, во-вторых, существуют определенные пробелы в требованиях внутреннего контроля к экономическим субъектам, которые должны быть разработаны Планом Минфина России на 2012–2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в РФ на основе МСФО; и, наконец, в ближайшем будущем российский бухгалтерский учет ждут серьезные перемены, с большой долей вероятности к 2015 году учет будет либо полностью соответствовать МСФО, либо максимально приблизится к международным правилам.

Список литературы

- 1) Каспина Р. Г. Новый подход к формированию корпоративной отчетности нефтяных компаний / Нефтяное хозяйство. 2013. № 9. С. 14-17.
- 2) Каспина Р.Г. Реорганизация системы управления для целей формирования корпоративной отчетности // Казанская наука. 2013. № 9. С. 108-111. ISSN 2078-9955.
- 3) Лысенко Д.В. Основные новеллы закона о бухгалтерском учете // Аудиор. 2012. № 10. С. 41-45.
- 4) Сивков Е.В. Нововведения закона О бухгалтерском учете. Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2012 № 6. С. 19-20.
- 5) Шнейдман Л.З. Новый закон о бухгалтерском учете: правовая основа регулирования учета и применения МСФО в стране. Бухгалтерский учет. 2012. № 2. С. 6-10.
- 6) Шестаков Е.В. Изменения в бухгалтерском учете // Аудит и финансовый анализ. 2012 № 3. С. 91-98. ISSN 0236-2988.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН В УСЛОВИЯХ ВТО

Кузьменкова А.С.

Научный руководитель – ассистент, к.э.н. Хуснуллова А.Р.

Услуга – разновидность товара, характерными чертами которого являются: нематериальность, недолговечность, совпадение во времени момента производства и потребления, невозможность хранения и складирования [1].

Международные отношения в сфере торговли услугами регулируются Генеральным соглашением о торговле услугами (ГАТС).

Генеральное соглашение подразделяет все услуги на несколько укрупненных блоков: деловые услуги; услуги в области связи, строительные и связанные с ними инженерные услуги;

дистрибьюторские услуги; услуги в области образования; услуги, связанные с защитой окружающей среды; финансовые услуги; услуги здравоохранения и социальной помощи; туризм и услуги, связанные с путешествиями; услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий; транспортные услуги и прочие услуги, не вошедшие в список [2].

На сегодняшний день значение сектора услуг в экономике значительно возросло по сравнению с концом 20-го столетия. Именно данная сфера составляет основную долю экономики по числу занятых и, соответственно, по величине доходов государства в целом ВВП.

По данным Минэкономразвития, в результате проведенного мониторинга экономического развития РФ за 1 квартал 2010 года, более 70 % населения, занятого в экономике страны, работает в сфере услуг. По данным ВТО, экспорт товаров из России достиг в 2011 году 522 млрд. долл., увеличившись по сравнению с 2010 года на 30 % [3].

Вступление страны в ВТО открывает её предприятиям доступ к более дешёвым импортным комплектующим и сырью, к расширению рынка сбыта услуг, а населению - к более дешёвым товарам и услугам (в том числе и финансовым), таким образом, ведет к улучшению уровня жизни, что отражается на макроэкономических показателях. Например, статьи валового регионального продукта Республики Татарстан, касающиеся сектора услуг возросли после вступления в ВТО, по сравнению с периодом до вступления. Данные по статье «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» к 2012 году возросли на 67 % по сравнению с 2004 годом, по статье «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» возросли на 15 %, по статье «Социальное страхование» на 61 % [4].

Существует 4 способа международной торговли услугами:

1. Трансграничная торговля, т.е. ситуация, когда продавец и покупатель услуги не перемещаются через границу, ее пересекает только услуга.

2. Потребление за границей, т.е. ситуация, когда потребитель из одной страны приобретает и потребляет услугу на территории другой страны.

3. Торговое присутствие в стране предоставления услуги, т.е. ситуация, когда фирма, предоставляющая услугу, пересекает границу и, находясь на территории данной страны, открывает представительство или дочернюю фирму, через которые осуществляет предоставление услуги. Сама услуга и ее потребитель в данном случае через границу не перемещаются.

4. Присутствие физических лиц, предоставляющих услугу, т.е. ситуация, когда услуга заключена непосредственно в деятельности людей, которые приезжают из-за границы в страну, где находится ее потребитель, например приезд из-за границы иностранного архитектора или иностранного персонала заграничного банка, открывающего свое представительство в данной стране [5].

Из этих способов наиболее развиты в Татарстане трансграничная торговля и торговое присутствие. После вступления в ВТО в трансграничную торговлю включился такой представитель крупного бизнеса как ОАО «Татнефть». Ярким примером успешно действующих иностранных организаций на рынке Татарстана являются Citibank, Raiffeisenbank, McDonalds, Aushan.

Стоит отметить, что РТ занимает лидирующие позиции среди других субъектов РФ по уровню валового выпуска сферы услуг на душу населения относительно среднего по России. Кроме того, Республика Татарстан является активным участником внешнеэкономической деятельности Российской Федерации, по объемам внешнеторгового оборота стабильно занимая 5-ое место среди субъектов Российской Федерации и 1-ое место в Приволжском федеральном округе. И хотя в структуре валового регионального продукта доля таких услуг, как транспорт и связи, составляет только 7,7 %, когда доля промышленности - 44,1 %, производство услуг и внешнеторговый оборот услугами увеличиваются с каждым годом в геометрической прогрессии. А значит, Татарстан имеет широкие перспективы дальнейшего развития сферы услуг, в том числе в международной торговле. На сегодняшний день правительством РТ создаются все условия для развития и расширения информационных технологий. «Как и любой регион России, мы хотим быть лидером во многих отраслях, хотим развиваться, - сказал Рустам Минниханов, президент РТ, на одном из форумов. - Одной из «точек роста» Татарстан выбрал ИТ-сферу. Прежде всего, развитие информационных технологий поможет нам решить ряд задач, стоящих перед республикой, а далее мы намерены интегрироваться в мировое пространство, расширять свой потенциал».

Казань стала площадкой для встречи лучших фондовых команд, инвестирующих в технологические компании России, что даст толчок в развитии деловых, финансовых, инженерных, транспортных услуг, услуг в области связи, защиты окружающей среды и др. Создание таких компаний очень важно для регионов, и у Татарстана есть вся необходимая для этого инфраструктура. Например, после модернизации международного аэропорта «Казань» в столицу республики будет

удобно летать из различных точек мира, к уже имеющимся прямым перелетам из стран Европы, Турции, ОАЭ добавятся новые маршруты. Казань становится все более открытой, строятся отели, транспортная инфраструктура, будет реализован проект строительства инновационного города-спутника «Иннополис» в пригороде Казани. «Мы видим, что идем в нужном направлении, - сказал Рустам Минниханов – Информационные технологии востребованы, они необходимы сегодня в любой отрасли – это касается и здравоохранения, и образования, и культуры» [6].

Сфера услуг характеризуется высокой скоростью оборачиваемости капитала, что делает ее весьма перспективной в области борьбы с безработицей, тем более после вступления России в ВТО, то есть открытия на территории нашего государства иностранных представительств и создания новых рабочих мест. Но ни регионам РФ, ни России в целом нельзя останавливаться на достигнутом. Пока развитие сектора услуг под влиянием ВТО не сильно ощутимо, и перед государством стоит ряд задач для совершенствования сферы международной торговли услугами:

- установление политической стабильности и недопущение вооруженных конфликтов;
- поддержание экономической стабильности, в первую очередь благоприятного общего инвестиционного климата, отсутствия рисков в налогообложении, рисков гиперинфляции и др.;
- стимулирование и поддержка предпринимательской деятельности - финансовая, правовая, материальная;
- наличие инфраструктуры - транспорта, дорог, современной связи и т.д.;
- инвестирование в разработки, инновации, регистрация новых патентов;

Проведенный анализ факторов, влияющих на развитие сферы услуг, показал, что из всего их множества, определяющее воздействие на уровень развития сферы услуг оказывает платежеспособный спрос, то есть денежные доходы населения, и возможности удовлетворения спроса - инвестиции. Исходя из этого, общие рекомендации по усилению роли сферы услуг в экономике регионов и формировании ВРП заключаются в необходимости повышения уровня доходов населения и доли инвестиций, направляемых в сферу услуг, в общем объеме инвестиций в хозяйство регионов [7].

Список литературы

- 1) Белоусова А.Н. Роль сферы услуг в рыночной экономике // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара. 2013. №3(101). С. 16-18.
- 2) Голубицкая М. Сфера услуг в экономике регионов России // Ежемесячный информационно-аналитический журнал Обозреватель– Observer. М., 2004. №12(179).
- 3) Интернет-ресурс: Классификатор услуг ГАТС. <http://www.rospravo.ru/files/sites/4082eee697f42d77de03120ca66fd20.pdf> (Дата обращения: 31.03.2014).
- 4) Интернет-ресурс: Федеральная служба государственной статистики. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#Яблукова_Р.З. Международные экономические отношения. М. 2006. (Дата обращения: 31.03.2014)
- 5) Интернет-ресурс: Министерство информатизации и связи Республики Татарстан: <http://mic.tatarstan.ru/rus/index.htm/news/125559.htm> (Дата обращения: 31.03.2014)
- 6) Фомичев В.И. Международная торговля. М.: ИНФРА-М, 2001.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ В СВЯЗИ СО ВСТУПЛЕНИЕМ РОССИИ В ВТО

Кузьмина А.О.

Научный руководитель – доцент Абсалямова С.Г.

Вступление России в ВТО обострило проблему конкурентоспособности экономик российских моногородов. По мнению большинства экономистов, именно градообразующие предприятия могут серьезно пострадать от присоединения России к ВТО.

Беспокойство судьбой моногородов продиктовано следующими обстоятельствами:

- в нашей стране существует большое количество градообразующих предприятий (ГРОП), по официальной статистике свыше 330-ти моногородов, в которых проживает приблизительно шестнадцать миллионов человек;
- в них и до вступления в ВТО уровень жизни был значительно ниже среднего по стране, а уровень безработицы значительно выше среднего;

- моногорода в сильной степени определяют структуру и конкурентоспособность российской экономики на мировом рынке. Кроме того, в ближайшее время планируется значительное сокращение финансирования федеральным центром экономик моногородов. Планируется лишь поддержка самых проблемных регионов в рамках новой программы «Региональная политика и федеративные отношения», в соответствии с которой на их поддержку будет направляться лишь 1,5 миллиарда рублей в год (сейчас эта цифра составляет порядка 5 миллиардов в год) [Башлыкова 2012: 11].

Все вышеперечисленные обстоятельства не позволяют усомниться в том, что возможное влияние ВТО на моногорода должно быть всесторонне изучено.

В зоне повышенного риска в первую очередь окажется Московская область, Татарстан, Дальневосточный федеральный округ и недавно спасённый лично В. Путиным город Ленинградской области Пикалево.

Можно выделить следующие типы моногородов:

- Промышленные моногорода. Они напрямую зависят от градообразующего или градообразующих (2-3) предприятий. Это либо добывающая промышленность: уголь, нефть и др., либо производственная промышленность: литейное производство, военное производство и др. (Челябинск, Тольятти, Нижний Тагил).

- Наукограды. Города, сформировавшиеся на базе научного центра (российская разновидность *технополиса*). В России насчитывается около 70 научных и научно-производственных центров различной специализации. Это центры фундаментальной науки (Дубна, Троицк), ядерных исследований и ядерной энергетики (Саров, Обнинск), космических исследований (Королёв, Звёздный), электроники и приборостроения (Зеленоград, Фрязино), химических исследований (Дзержинск).

- Города-курорты. Образованы зачастую в благоприятном климате, на берегу моря, либо полезных источников. Также могут быть на месте исторического памятника (Геленджик, Ессентуки).

- Агрогорода. В нашей стране был только один полноценный агрогород – «Заря коммунизма» в Московской области. Однако в последнее время часто стал подниматься вопрос о создании таких агрогородов по всей стране. Тем более что эта практика очень неплохо отработана в Белоруссии, где они созданы в большом количестве и замечательно функционируют.

Портовые города. Их у нас в стране достаточно мало и моногородом их назвать уже можно только с большой натяжкой (Владивосток, Мурманск, Петропавловск-Камчатский, Архангельск).

- Города-гарнизоны. Во времена СССР их было очень много. Вокруг гарнизонов образовывались целые поселения. Однако в наше время в связи с глобальными сокращениями армейского состава, города-гарнизоны объединяются, либо пустеют и превращаются в города призраки.

- Города-поселения, это лагеря особо назначения. Наиболее известный из них благодаря творчеству А.И. Солженицина ГУЛАГ на Соловецких островах.

Можно выделить факторы, влияющие на развитие моногорода, которые в свою очередь делятся на две большие группы.

- Первая связана с потенциалом развития ГРОП - динамикой выпуска продукции и числа занятых.

- Вторая группа включает в себя комплекс факторов, определяющих уровень и потенциал развития городской экономики помимо ГРОП. В этой группе выделялись три фактора: уже достигнутый уровень диверсификации экономики моногорода (конкретный измеритель - доля занятых вне ГРОП в совокупной занятости), потенциал развития экономики города за счет реализации заявленных и подтвержденных инвестиционных проектов и, наконец, агломерационный потенциал города. Наибольшим потенциалом привлечения инвестиций обладают либо крупные города (более 100 тыс. жителей), являющиеся реальными или потенциальными ядрами агломераций, либо меньшие по размеру города, расположенные в пределах существующих агломераций.

По результатам анализа, проведенного группой «Базовый элемент» [Ивантер 2014: 34-38] можно сделать вывод о том, что лучшими перспективами характеризуются города с высоким инвестиционным потенциалом и стабильно работающим ГРОП (Ачинск, Черемхово, Канаш, Кандакша) – это первый тип.

Второй тип - это города с проблемными, снижающими выпуск и занятость ГРОП, но обладающими значительным собственным инвестиционным потенциалом, не связанным с ГРОП. В рассматриваемой выборке это Кондрово, Полевской, Бокситогорск, Селенгинск, Пикалево, Краснотурьинск и Каменск-Уральский.

Третий, худший - область расположения моногородов с закрываемыми либо консервируемыми на неопределенный срок предприятиями, не обладающими самостоятельным потенциалом

формирования альтернативной экономики. В эту группу населенных пунктов из выборки попали Жирекен, Ярославский и Надвоицы.

Четвертая группа оказалась самой немногочисленной. Лишь Белогорск и Сорск могут быть охарактеризованы сочетанием стабильно работающего ГРОП и депрессивной «окружающей» базовое предприятие экономики.

Также можно выделить особый случай моногородов - это так называемые стабильные моногорода с устойчивым в среднесрочной перспективе ГРОП, но не имеющие потенциала развития альтернативной городской экономики. Здесь проблему можно решить с помощью точечных инвестиций в улучшение социальной сферы и городской среды, поскольку в таких городах есть ряд проектов, которые способны серьезно улучшить качество жизни людей. Например, можно улучшить состояние ЖКХ, развить индустрию досуга, построить торгово-развлекательный центр. Все это не требует больших инвестиций. Особенно важно поддерживать социальные стандарты в образовании и здравоохранении, для этого нужно изменить нормативы масштабирования этих услуг для моногородов.

Следует отметить, что динамика снижения конкурентоспособности будет результатом изменения государственной политики в отношении моногородов. Государство не бросает моногорода, но вместе с тем намерено значительно сократить объём выделяемых средств из федерального бюджета для их поддержки.

Конечно, нельзя отрицать, что в условиях рыночной экономики неэффективные отрасли, регионы, предприятия, тормозящие общее развитие страны должны быть определенным образом реорганизованы. Однако при этом чрезвычайно обострится проблема занятости населения подобных регионов, требующая кардинальных мер со стороны государства.

Таким образом, социально-экономическое развитие моногородов, характеризуется комплексом взаимосвязанных социально-экономических проблем, для решения которых необходимы меры по стимулированию занятости, обеспечения доступа к образованию, диверсификации городской экономики, привлечению инвестиций, увеличению объемов государственной поддержки, совершенствованию межбюджетных отношений и взаимодействия городских властей и руководства градообразующих предприятий.

Список литературы

- 1) Башлыкова Н., Габуев А., Сурначева Е. Один в поле не город // Коммерсантъ Власть. 2012. №32. С. 11.
- 2) Ивантер А. Когда ГРОП пора в гроб // Эксперт. 2014. №6. С. 34-38.

ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ К ФУНКЦИОНИРОВАНИЮ В СИСТЕМЕ ВТО

Ларионов О.Д.

Научный руководитель – ассистент Гатауллин И.И.

Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО), присоединение на взаимосогласованных условиях к торговым соглашениям, означает выход российских товаров на мировые рынки с одновременным открытием внутреннего рынка для иностранных товаропроизводителей. К сегодняшнему дню организация контролирует порядка 97 % мировой торговли [1]. Членство в ВТО ставит перед российскими заказчиками проблемы адаптации своей системы квалификации и правил проведения тендеров к стандартам мирового рынка. В связи с этим, встает вопрос оптимизации деятельности предприятий в новом экономическом пространстве, построенном по западному принципу.

Для преобразований нужны время, средства, желание и умение, а также государственные меры защиты внутреннего рынка и тех производителей, которые не подготовлены к резким переменам на этом рынке.

Принятие условий ВТО и процесс интеграции в мировую экономическую систему сопряжены с последующими неизбежными серьезными изменениями в структуре экономики, в системе ее регулирования, в законодательстве, инфраструктуре, и самое главное – в менталитете предпринимателей.

Для начала рассмотрим плюсы и минусы от вступления России в ВТО на примере различных отраслей представленных в таблице 1:

Таблица 1. – Преимущества и недостатки вступления в ВТО по отраслям народной экономики.

Отрасль / сфера	Плюсы	Минусы
Чёрная металлургия	Выход на новые рынки в обход высоких импортных пошлин	Возможность применения компенсационных мер со стороны стран-импортёров
Алюминиевая промышленность	Выход на новые рынки в обход высоких импортных пошлин	Высокое энергопотребление отрасли и повышение тарифов на энергоносители до мирового уровня снизит конкурентоспособность
Химическая промышленность	Развитие уже имеющихся и новых производств	Снизится конкурентоспособность за счёт изношенных ОФ и новых тарифов на энергоносители
Машиностроение	Приток качественного оборудования с внешнего рынка	Изношенные ОФ и низкий контроль качества снизят конкурентоспособность отрасли
Энергетическая промышленность	Переход к международным ценам и стандартам на энергоносители	Повышение издержек действующих предприятий. Сокращение количества предприятий в российской промышленности и прочих сферах
Авиационная промышленность	Сохранение конкурентоспособности за счёт производства отдельных комплектов высокого качества	Износ ОФ, ухудшение качества, снижение производства

Приведём статистические данные [2] по изменениям среднемесячной заработной платы работников по видам экономической деятельности за 2012-2013 гг. (таблица 2).

Таблица 2. – Динамика роста заработной платы по отраслям народного хозяйства (в руб.).

Отрасль / сфера	2010	2011	2012	2013
Чёрная металлургия	21152,1	23887,1	26564,2	34565
Алюминиевая промышленность	18117,5	20518,0	23180,4	32285
Химическая промышленность	22228,7	25582,7	28900,5	33066
Машиностроение	20102,5	22777,9	25671,0	31749
Энергетическая промышленность	24156,4	26965,5	29437,1	36318
Авиационная промышленность	50120,0	55788,9	59978,0	65114,0

Анализируя изменения заработной платы по отраслям до вступления в ВТО и после, стоит отметить, что в период с 2010 по 2011 гг. рост заработной платы в алюминиевой промышленности составил 13,2 %, в период с 2011 по 2012 гг. – 12,9 %, а с 2012 по 2013 гг. – 39,3 %. Аналогичная ситуация сложилась и в чёрной металлургии, где в период с 2010 по 2011 гг. рост заработной платы составил 12,9 %, в период с 2011 по 2012 гг. – 11,2 %, а с 2012 по 2013 гг. – 30,1 %. Можно наблюдать положительную динамику изменения заработной платы во все рассматриваемые периоды, но стоит отметить особый рост заработной платы после вступления в ВТО. Данная динамика может свидетельствовать о том, что с вступлением в ВТО работодатели не только не уменьшили, но и увеличили расходы на персонал. Исходя из этого, можно сформулировать плюсы и минусы от вступления России в ВТО в сфере управления персоналом:

Таблица 3. – Преимущества и недостатки вступления в ВТО в сфере управления персоналом.

Плюсы	Минусы
Создание новых рабочих мест	Затраты на обучение персонала
Развитие персонала	Вынужденное привлечение зарубежных специалистов для обучения отечественных новым технологиям
Повышение стандартов условий труда, охраны труда	Высвобождение кадров в результате переаттестации
Повышение заработной платы	

Общие экономические условия, очевидно, будут быстро меняться. Для зарубежных компаний рыночная среда является привычной, и они умеют работать в ее условиях, наши - нет, большинству из них этому нужно учиться.

Как показывают исследования, лишь 30 % предприятий готовы обучать специалистов, понимая, что работа в условиях жесткой конкуренции потребует владения новыми знаниями и технологиями. И лишь 4 % производственных предприятий выделяют средства для обучения своих сотрудников [1]. Расходы по переподготовке должны нести в первую очередь сами предприятия. В последние годы часть руководителей и собственников начинают понимать, что повышение квалификации персонала жизненно необходимо. Возрождается система курсов повышения квалификации. Предприятия уже платят за обучение. Кроме того, ряд специалистов готовы платить за свое образование сами.

Завершая рассмотрение проблемы адаптации персонала российских предприятий к условиям ВТО, необходимо отметить, что, прежде всего, руководителям требуется рационально адаптировать свое мышление к видоизменившемуся экономическому пространству, где выживание, и уж тем более, процветание их дела будет зависеть от способности принять управленческое решение: организовать непрерывный процесс подготовки и адаптации высококвалифицированных кадров, максимально реализующих свой потенциал для достижения конкурентоспособности своей компании.

Список литературы

- 1) Всемирная торговая организация. Что ждет Россию. Мировой опыт. – брошюра. М., 2012. М. Движение Стоп ВТО, ВТО-информ.
- 2) Интернет-ресурс: Росстат. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

АДАПТАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН К УСЛОВИЯМ ВТО

Ложкина Д.А.

Научный руководитель – ассистент, к.э.н Хуснуллова А.Р.

22 августа 2012 года Российская Федерация вступила в ВТО, став 156 членом этой организации. В связи с интеграцией России во Всемирную торговую организацию, в Республике Татарстан проводится активная работа по адаптации региональной экономики к новым условиям. В свете новых событий экономика должна быть не только функциональной, но и эффективной, конкурентоспособной. Являясь одним из крупнейших промышленных регионов РФ, РТ известна и признана во всем мире. Республика Татарстан занимает 1-ое место по объему промышленного производства, среди регионов Приволжского федерального округа и входит в пятерку ведущих субъектов Российской Федерации в целом [1].

Еще до вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию, Министерство промышленности и торговли РТ провело тщательный анализ возможных последствий для республики после присоединения к ВТО. Выводы показали, что существенных негативных изменений в динамике внешнеторгового оборота республики не произойдет. Однако, что касается внешних условий торговли для промышленных экспортно-ориентированных регионов России, к которым относится и Республика Татарстан, прогноз наиболее благоприятный. К отраслям, в которых не прогнозируются существенных изменений после присоединения к ВТО, можно отнести: топливно-энергетический комплекс республики, деревообрабатывающую отрасль промышленности, потребительский рынок.

Предприятия топливно-энергетической и деревообрабатывающей промышленности получают ряд преимуществ в продвижении своей продукции на международные и региональные рынки, такие как: снижение ввозных пошлин на импортные комплектующие и оборудование, не производимые в России, упрощение процедур таможенного регулирования, отмена нетарифного регулирования (квотирование, лицензирование), получение доступа к более дешевым кредитным ресурсам и страховым услугам в результате либерализации рынка финансовых услуг. Кроме того, принятие международных таможенных, технических, промышленных и экологических стандартов будет способствовать повышению прозрачности и ускорению процедур торговли. В связи с тем, что два крупнейших в республике производителя фанеры, конкурентоспособная продукция которых отвечает международным требованиям, около 90 % своей продукции отправляют на экспорт, вступление России в ВТО благоприятно скажется на их деятельности при упрощении таможенных процедур [2].

Также, от вступления во Всемирную торговую организацию выиграет потребитель. За счет снижения таможенных пошлин увеличится объем и ассортимент качественного и дешевого импорта из зарубежных стран. А из-за усилившейся конкуренции между импортными и отечественными товарами произойдет коррекция в сторону снижения общего уровня цен. В целом, руководители татарстанских предприятий вполне оптимистично оценивают последствия присоединения к ВТО для своих предприятий. По мнению руководства ОАО «КАМАЗ», присоединение к Всемирной торговой организации не создаст угрозы КАМАЗу и другим производителям грузовых автомобилей, так как уровень таможенных пошлин по этой группе товаров существенно не изменится [3]. Набирающая силу тенденция строительства в РФ автозаводов иностранных компаний приведет к тому, что на территории России будет налажено производство комплектующих с высокими технологиями.

В то же время, ОАО «КАМАЗ» из года в год все активнее выходит на внешние рынки (арабские государства, страны СНГ, Восточной Европы, Африки, Латинской Америки), причем, не только продавая готовую продукцию, но и организуя в различных странах совместные сборочные предприятия (Пакистан, Вьетнам, Казахстан).

Несмотря на то, что производственные показатели развития аграрной отрасли Татарстана являются одними из самых высоких в России, и в настоящее время население республики обеспечено в основном собственными продуктами питания, в сельскохозяйственной отрасли возможны определенные проблемы в условиях вступления России в ВТО. Угрозу ценовой конкурентоспособности республиканской сельхозпродукции представляют, в первую очередь, биоклиматические условия – Татарстан находится в зоне рискованного земледелия: биоклиматический индекс в 2,5 раза ниже, чем в странах – основных поставщиках сельскохозяйственной продукции. Другой проблемой является изношенность машинно-тракторного парка.

Примером эффективной подготовки региона к условиям членства России в ВТО, можно привести меры, реализованные в Республике Татарстан за период 2005-2006 гг.:

- налаживание сотрудничества с Международным торговым центром ЮНКТАД/ВТО;
- организация обучающих семинаров по тематике ВТО;
- подготовка информационных материалов о структуре и принципах ВТО и этапах переговоров по присоединению России к ВТО;
- участие в российских и международных форумах;
- участие и организация конкурсов, содействующих развитию внешнеторговой деятельности предприятий Республики и улучшению имиджа товаропроизводителей и экспортеров на внешнем рынке.

Помимо вышеперечисленных мер, в Республике Татарстан действуют программы, разработанные в рамках плана адаптации региона к условиям членства России в ВТО, который был принят осенью 2003 года. В результате, участие республики во внешнеэкономической деятельности с каждым годом только увеличивается. В частности, приток иностранных инвестиций в 2003 году повысился на 8 % по отношению к предыдущему году, а в 2005 году на 21 %, при этом экспорт Республики Татарстан в 2005 году вырос на 70 % по отношению к 2004 году. Можно предположить, что после присоединения России к ВТО темпы роста экспорта в Республике будут только расти, в связи с возможностью оспаривать ограничения, налагаемые иностранными государствами на российские товары в настоящий момент [4].

На рисунке 1 приведены диаграммы с показателями индексов физического объема валового регионального продукта и индексами промышленного производства, а также диаграммы с данными объемов ВРП и объемов промышленного производства Республики Татарстан в период с 2010 по 2013 годы.

На основе показателей индексов можно сделать следующие выводы о том, что за 2013 год, год членства РФ в составе Всемирной торговой организации, произошел небольшой спад как в ВРП, так и в промышленном производстве Республики Татарстан, в то время как в объемах промышленного производства и валового регионального продукта наблюдается незначительный рост. Это свидетельствует об инфляции в Российской Федерации в целом, вызванным экономическим кризисом.

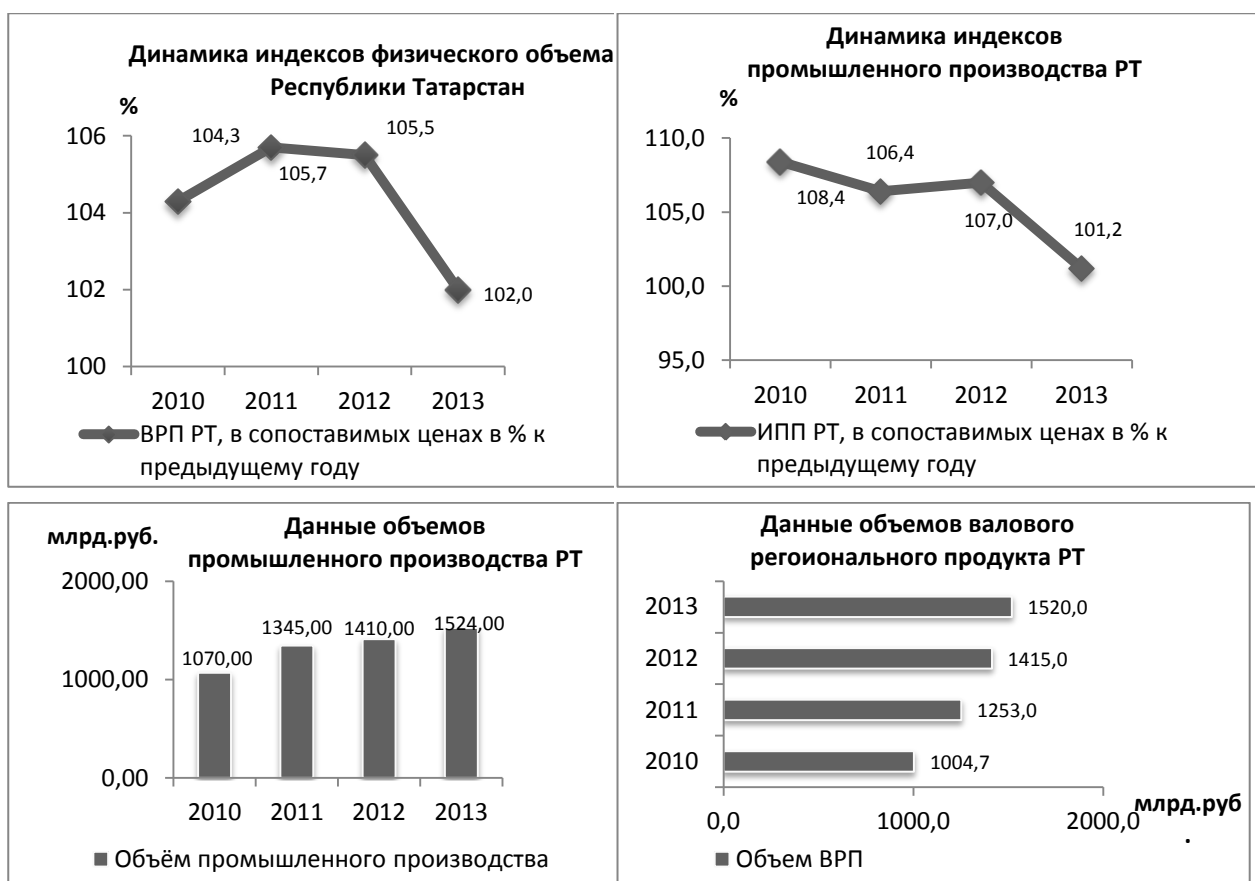


Рисунок 1. – Данные объемов и динамика индексов промышленного производства и ВРП РТ

Далее приводится таблица показателей экономического роста РТ по отраслям на период до и после вступления в ВТО.

Таблица 1. – Показатели экономического развития РТ по отраслям на период до и после вступления в ВТО

Показатель	Единицы измерения	2011 год	2013 год
Добыча полезных ископаемых	в % к аналогичному периоду прошлого года	100,6	100,6
Обрабатывающие производства	в % к аналогичному периоду прошлого года	111,2	102,3
Химическое производство	в % к аналогичному периоду прошлого года	108,3	106,9
Нефтяное производство	в % к аналогичному периоду прошлого года	121,5	99,0
Производство машин и оборудования	в % к аналогичному периоду прошлого года	108	97,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	в % к аналогичному периоду прошлого года	101,6	96,1
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	в % к аналогичному периоду прошлого года	109,2	104,7
Производство транспортных средств и оборудования	в % к аналогичному периоду прошлого года	107,9	104,3
Производство резиновых и пластмассовых изделий	в % к аналогичному периоду прошлого года	115,1	101,4

Данные приведенные в таблице 1 показали небольшой спад по всем отраслям за текущий год (кроме добычи полезных ископаемых, где все осталось на прежнем уровне). Это позволяет сделать выводы, что РФ, как и прежде, остается вне конкуренции в данной отрасли, со стабильными показателями. Однако делать выводы еще слишком рано, так как для того чтобы сделать окончательные выводы от присоединения к ВТО потребуется не один год, а десятилетия. Помимо

прочего на показателях сказываются экономические кризисы, как в самой РФ, так и в странах, членах ВТО.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Пресс-служба Кабинета министров РТ, от 04.02.2008 года. <http://tatarstan.ru/rus/index.htm/news/10804.htm>.
- 2) Министерство промышленности и торговли РТ. О мерах, предпринимаемых РТ, в рамках подготовки к вступлению России в ВТО.
- 3) Интернет-ресурс: Прайм-Тасс. http://www.rgwt.com/digest.asp?id=51836&full_mode=1.
- 4) Министерство экономического развития и торговли РФ / О работе в регионах по подготовке к условиям членства России в ВТО от 28.06.2007 года.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Манаенкова В.Р.

Научный руководитель – доцент, к.э.н. Плотникова Л.А.

В условиях современной рыночной экономики организация бизнеса и его управление играет весьма важную роль. Успешное управление предприятием напрямую зависит от того насколько руководитель владеет всеми необходимыми данными, характеризующими деятельность организации. При принятии управленческих решений руководство может столкнуться с проблемой недостатка деловой информации, поскольку её объём с каждым годом растёт, а значит обрабатывать и анализировать такую информацию становится всё труднее. Поэтому для принятия эффективных решений необходимы самые важные сведения, содержащиеся в большом количестве информации. И основой для такой информации служит бухгалтерская отчётность.

В соответствии с новым законом «О бухгалтерском учете», вступившем в силу с 2013 года, бухгалтерская отчётность коммерческой организации состоит из бухгалтерского баланса, отчёта о финансовых результатах, приложений к ним. Основную часть полезной учётной информации позволяет получить бухгалтерский баланс. Бухгалтерский баланс, являясь основной формой отчётности, характеризует финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату, и тем самым позволяет сформировать экономические показатели деятельности организации. В своей работе «Как составить бухгалтерский баланс» А.П. Виткалова и Д.П. Миллер отмечают, что «баланс выполняет не только экономическую функцию, но и экономико-правовую, обеспечивая имущественную обособленность хозяйствующего субъекта. Выполнение экономико-правовой функции бухгалтерского баланса обеспечивается его структурой, которая группирует средства предприятия (имущество) по их составу и размещению в зависимости от стадий их кругооборота и по источникам их образования в зависимости от характера обязательств перед собственниками и кредиторами» [2].

В актив бухгалтерского баланса включаются статьи, отражающие внеоборотные и оборотные активы, расположенные по степени оборачиваемости и ликвидности. Пассив баланса представляет собой капитал, то есть величину средств, вложенную в хозяйственную деятельность организации. По отношению к активу баланса, статьи пассива формируются как обязательства, располагаются и группируются по возрастанию степени срочности погашения обязательств. Итоги актива и пассива баланса должны отражать соответствие размеров экономических ресурсов объёму финансовых ресурсов, представленных собственниками и кредиторами, и должны быть равны.

На основании изученных балансовых статей можно получить значительный объём информации о предприятии. А именно, руководство может оценить имущественное положение организации, проанализировать ликвидность активов, изучить состав и структуру источников формирования активов, проследить взаимосвязи отдельных групп активов и пассивов, а также возможность сохранения и наращивания капитала. Баланс позволяет оценить эффективность размещения капитала организации, его достаточность для текущей и будущей финансово-хозяйственной деятельности, оценить размер и структуру заемных источников, а также эффективность их привлечения. Внешние пользователи на основе данных баланса могут принимать решения о целесообразности ведения дел с партнерами, оценить кредитоспособность предприятия как заемщика, выявить возможные риски при осуществлении предпринимательской деятельности и принять соответствующие решения. Для руководителя же важно грамотно интерпретировать содержание статей баланса, уметь правильно

сформулировать выводы на основе их количественных значений, определить их роли в деятельности организации, связи с другими статьями и способы их оценки.

Для того чтобы данные баланса были достоверными, он должен соответствовать таким требованиям, как верность (обоснованность показателей документами, записями на счетах); реальность (соответствие оценок его статей объективной действительности); единство (его построение на единых принципах учета и оценки, то есть единая номенклатура счетов и так далее); преемственность (каждый последующий баланс должен вытекать из предыдущего) и ясность (доступность понимания заинтересованных лиц).

Главной целью анализа бухгалтерского баланса является своевременное выявление и устранение недостатков финансовой деятельности, поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Но анализ баланса не позволяет выделить главные тенденции финансового положения из-за большого количества расчетных показателей. На практике структуру и динамику финансового состояния организации исследуют при помощи сравнительного аналитического баланса. Сравнительный аналитический баланс можно получить из исходного баланса путём уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры динамики, перегруппировки статей оборотных и внеоборотных активов, капитала и обязательств.

При «чтении» баланса у руководителя организации возникают некоторые трудности, прежде всего, связанные с отсутствием специальных навыков в учетной специальности. Что должен принимать во внимание руководитель, анализируя и изучая статьи бухгалтерского баланса? Нами проведено краткое исследование этого вопроса и были сделаны следующие выводы:

1. Чем больше показатель внеоборотных активов, тем больше долгосрочных источников требуется для их финансирования, и тем больше должна быть доля собственного капитала.

2. Если удельный вес оборотных активов увеличивается, то это способствует мобилизации активов и ускорению оборачиваемости средств организации. Стоит отметить, что резкое увеличение оборотного капитала может быть результатом неэффективной политики, например, выбора дорогих источников финансирования, либо снижения кредиторской задолженности. Руководитель должен знать, что увеличение объема запасов без увеличения объема продаж снижает оборачиваемость и платежеспособность компании.

3. Высокая доля дебиторской задолженности и низкий уровень денежных средств говорят преимущественно о продажах с отсрочкой и проблемах с оплатой. Слишком большое превышение кредиторской задолженности над дебиторской квалифицируется как приближение к банкротству, следовательно, предпочтительнее для организации будет, если их соотношение будет оптимальным, а их доли - примерно одинаковыми, как считают многие специалисты. Например, если в организации числится достаточно большая величина наиболее ликвидных оборотных средств, то оптимальное соотношение кредиторской и дебиторской задолженности может составлять 60 % на 40 % соответственно. Если же организация обладает большим объемом внеоборотных средств, являющихся менее ликвидными активами, это соотношение лучше выдерживать на пороге 50 % на 50 %. В любом случае руководству организации необходимо постоянно контролировать величину своих обязательств.

4. Увеличение долгосрочных вложений говорит об отвлечении средств из основной деятельности, а снижение - о вовлечении и улучшении финансового состояния предприятия.

5. Преобладание краткосрочных займов повышает риск утраты финансовой устойчивости, а преобладание долгосрочных займов - снижает.

6. Также стоит обратить внимание на изменение собственного капитала. Увеличение удельного веса собственного в общей величине капитала способствует росту финансовой устойчивости и соответственно ослабляет рост непокрытого убытка.

Руководитель может сказать, что организация функционирует должным образом, если баланс этой организации обладает следующими признаками:

- валюта баланса должна увеличиваться в конце периода по сравнению с началом;
- темпы роста оборотных активов должны быть выше, чем темпы роста внеоборотных активов;
- собственный капитал должен превышать заёмный, и темпы его роста должны быть выше темпов роста заёмного;
- кредиторская и дебиторская задолженности должны быть примерно одинаковы;
- доля собственных средств в оборотных активах должна быть более 10 %;
- должна отсутствовать статья «непокрытый убыток».

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод о том, что баланс - это не просто форма бухгалтерской отчётности, а информация о состоянии имущества и финансов организации,

которая используется для эффективной оценки его хозяйственной деятельности. Бухгалтерский баланс не только показывает текущее положение дел предприятия, но и позволяет руководителю принимать соответствующие управленческие решения для последующего планирования эффективной деятельности организации. Руководству следует использовать достоверную и релевантную информацию, выбрать нужные методы управления производством и финансами, стратегию и тактику работы, что даст возможность предприятию закрепить своё положение на рынке и оставаться конкурентоспособным.

Список литературы

- 1) Бухгалтерская отчетность организаций. (ПБУ 4/99).
- 2) Виткалова А.П., Миллер Д.П. Как составить бухгалтерский баланс // Омега-Л. 2008. С. 9-10.
- 3) Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 02.11.2013) О бухгалтерском учете.

PRODUCT QUALITY ANALYSIS

Markarian E.S.

Scientific advisor – associate professor Ismagilova L.R.

Product quality is one of the key performance indicators of a company. It is viewed as the collection of features and characteristics of a particular product that lead to its ability to meet specific requirements.

The group of features and characteristics of goods for sale that determine its desirability must be controlled by a manufacturer to meet basic requirements. Most businesses that produce goods have a product quality or quality assurance department that monitors outgoing products for consumer acceptability. Performance index is a variable characteristic of one or several product qualitative properties [Bakanov M. I, 2006].

There are general, individual and indirect performance indexes. The *general indexes* include:

1. Proportion and quality of product in overall production capacity.
2. Product proportion complying with world's standards.
3. Proportion of exported products.
4. Proportion of certified product.

Individual indexes describe utility (fattiness of milk, protein concentration etc.), reliability, technological effectiveness.

Indirect indexes include penalties for poor quality products, amount and proportion of spoilages, waste losses etc.

Dynamics of these indexes, plan realization are considered during product quality analysis.

To evaluate plan implementation different methods are used. For example, assessment method that identifies the plan realization comparing planned and actual quality level. Moreover, evaluation of plan implementation can be made using proportion of spoilages and return of rejected goods.

Product quality influences production capacity (PC), sales revenue (S), income (I). Quality change affects price (P) and costs (C):

$$dPC=(P1-P0)*VPCq;$$

$$dS=(P1-P0)*SPq;$$

$$dI=(P1-P0)*VPCq-(C1-C0)*SPq;$$

VPCq - the amount of the high quality products;

SPq - the amount of high quality product sold.

Spoilage is an indirect index. It falls into repairable and irreparable, internal and external. It increases costs and decreases production capacity and income.

Main reasons of spoilage are poor quality of materials, low level of technology and organization of production, low-skilled workers and level of equipment, arrhythmy of production.

In modern conditions the assessment of a production quality level is based, first of all, on the indicators reflecting its competitiveness in the internal and external markets. The volume and ratio of certified production belong to such indicators. Besides, when analysing it is necessary to use such generalizing analytical indicators, as ratio: new and modernized production in its general output; production conforming to the international standards; exported production, including to the advanced industrial countries, etc. [Bocharov V. V., 2006].

The analysis of production quality begins with the general assessment of the plan implementation and dynamics of certified production output. Data for the analysis are gathered from the business plan and the operating control of technical services, marketing and sales at the enterprise.

The analytical indicator characterizing a level of quality of production is a ratio (R) of the certified product (CP) in the total amount of production, works, services (Q) calculated as $R=CP/Q*100\%$ or $R=CP/Q$.

These indicators characterize a share (%) or level of production to a ruble in the total amount of production, works, the services, conforming to regional and foreign market requirements and, therefore, competitive ones.

Having compared the actual ratio of certified product with similar planned indicators or last year indicators, the manufacturer may conclude on implementation of the quality improvement plan or quality level changes in comparison with last year's.

If plan of certified product output isn't done, it will be necessary to analyse the range of certified products and determine the actual amount of product kinds which have not reached the planned level. It's important to study types of technical characteristics which are checked and influence the most important factors [Skamai L., 2007].

The International Organization of Standardization, (ISO) is a worldwide organization that develops many different kinds of Standards. It is not government sponsored, and is an optional way for suppliers to become certified to obtain credibility in terms of their quality [Bocharov V. V., 2010].

ISO 9001 is a series of documents that define requirements for the Quality Management System Standard. ISO 9001 is one of the documents in this set; it contains the actual requirements an organization must be in compliance with to become ISO 9001 Registered.

The standard is based on a number of quality management principles including a strong customer focus, the motivation and implication of top management, the process approach and continual improvement. These principles are explained in more detail in the Quality Management Principles. Using ISO 9001:2008 helps ensure that customers get consistent, good quality products and services, which in turn brings many business benefits.

In today's competitive business environment innovation in Quality Management System (QMS) is fast becoming less of an option and more of a requirement as executives look to improvements in quality and performance. Often, implementing and maintaining a QMS is viewed as just an added cost. However, organizations that have looked to QMS to help them lead their business find that a QMS is a great foundation to build an innovative and progressive organization around. An organization with an effective QMS will typically meet customer expectations better than an organization that does not have an effective QMS.

References

- 1) Bakanov M.I., Melnik M.V., Sheremet A.D. Economic analysis theory: 5th edition course book. Moscow.: Finance and Statistics, 2006.
- 2) Bocharov V.V. Financial analysis. S-Petersburg, 2006.
- 3) Skamai L., Trubochkina M.I. Economic analysis of corporate activities. M.: ИНФА-М, 2006.
- 4) Sheremet A.D., Ionova A.F. Corporate finance: management and analysis. M.: ИНФА-М, 2006.

LEAN MANUFACTURING AND “5S” SYSTEM

Матвеева А.О.

Научный руководитель – доцент Горелова Ю.Н.

Lean manufacturing, lean production, lean enterprise, often simply “lean”, is a manufacturing practice that aims to reduce and eliminate any loss of production. Thus, the main target of Lean is continuous elimination of waste in all areas of production in order to achieve the highest quality with the lowest cost in the shortest turnaround time.

Lean manufacturing is a management philosophy derived from the Toyota Production System (TPS). Taiichi Ohno is considered to be the founder of the TPS. Since 1943 he has worked at the plant «Toyota Motor» and has tried to improve the process of production of cars [Womack, 2003, p.74-75]. One of the principles formulated by Taiichi is that one needs to see the problem with one's own eyes. There is a so-called “circle of Ohno”: Taiichi came to the factory in the early morning, outlined a chalk line around him and stood in till evening, watching and analyzing what was happening around. But since it is impossible to

see all by oneself, part of the analytical observations can and should be delegated to subordinates – thus stating another principle of Lean.

Americans began to study Lean since the middle 1980s, followed by Europeans. In our country, the term “lean production” appeared in 2003 with the publication of a book “Lean Thinking” written by Jim Womack. Nevertheless, today the term is widely known among the managers of our country. During the last decade, the “Toyota” production system has become the object of interest of many scientists around the world and the names of the books’ authors are heard more and more often.

In Russia lean manufacturing was implemented at the large industrial companies operating in global markets (“Russian Aluminum”, “Severstal”). As for the small and medium-sized companies, lean allows them to be more competitive in the future. Today it is important to understand that the introduction of lean manufacturing is effective for any enterprise regardless of the production process, the size of the firm and the industry in which the company operates. Enterprises of social sphere also apply this concept, as well as public sector companies [www.leaninfo.ru].

Seven basic types of wastes to fight with were defined many years ago in Japan. The author of a book “Lean Manufacturing”, Ron Pereira, offered an interesting way to memorize these costs using Mr. TIM WOOD acronym:

- 1) Transportation – moving products that are not actually required to perform the processing.
- 2) Inventory – too much stock increases costs of storage.
- 3) Motion – people or equipment moving or walking more than it is required to perform the processing.
- 4) Waiting – people or parts that wait for work cycle to be completed.
- 5) Overproduction – production ahead of demand.
- 6) Over processing – processing beyond the standard, required by the customer.
- 7) Defects – wrong for the first time, repetition or correction of a process.

Sometimes the 8th waste is distinguished such as the wasted potential of people or Skills, which gives a contraction TIM WOODS [Pereiro, 2009, p. 43-44].

The basic tools of lean manufacturing are: the principle of continuous improvement - "Kaizen", the “5S” system; “SOP” (Standard operating procedure), “TPM” (Total Productive Maintenance), “JIT” (Just-In-Time), “Kanban” and others. I would like to tell you more about “5S” system and analyze its introduction in the structural divisions of PLC “Tatneft” as an improvement of accountant workplace.

“5S” is the name of a workplace organization method that uses a list of five words, starting with “S”:

1. Sort: remove unnecessary items and dispose them properly; provide no chance of being disturbed with unnecessary items and prevent their accumulation.
2. Systematize (set in order): arrange necessary items in good order so that they can be easily picked for use.
3. Shine (sweep): clean your workplace completely and keep it safe and easy to work.
4. Standardize: always maintain high standards of housekeeping and workplace organization.
5. Sustain as the main principle of Lean means “continuous improvement”: continue to do the first four points.

In structural divisions of PLC “Tatneft” perfection of accountant workplace is implemented as follows:

1. Various photos, souvenirs presented by colleagues, multiple magnets that distract the accountant from performing direct duties were removed from his workplace. Documents were sorted by folders, for example, one folder contains the papers that need to be carried in a program, checked and processed, another one includes checked, processed and carried in the program papers.

2. Different labels, captions and signs were used for visual comfort, because in any situation, the employee must be able to navigate in his workspace.

3. Keeping your workplace clean is seemingly simple, but it is one of the most important stages. An accountant should know and follow the schedule of workplace cleaning. During this process sources of potential problems should be identified and registered in special checklists.

4. To standardize or set the rules. This principle is not new for the accountant though it concerns not only standardization of accounting rules but also effective work of the financial department of the company. Certain schemes for fast execution of various working operations were specifically developed for accounting staff. Such algorithms may even be described in the special notebooks, for example, such specific chain as “Letting of the profit and loss report” or “Letting of the report to the tax office”.

5. An accountant should always improve the mentioned steps, promote the maintenance of order and cleanliness.

Introduction of the “5S” system has already shown the positive results in the enterprises:

- encouraged accountants to show the initiative and creativity in the organization of their workplace;

- standardized different accounting procedures;
- allowed to make workplace more enjoyable;
- increased productivity of accountants;
- facilitated communication between colleagues.

In conclusion I would like to say that introduction of lean manufacturing and its tools can help to build strong, efficient and as a result – profitable company. If the Japanese could, we can!

References

- 1) James P. Womack; Daniel T. Jones. Lean Thinking // Free Press. 2003.
- 2) Lean manufacturing. www.leaninfo.ru. (Date view 15.03.2014)
- 3) Ron Pereira. Lean Manufacturing // Lean Six Sigma Academy. 2009.

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЕДЕНИЯ БУХУЧЕТА В УСЛОВИЯХ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Матвеева А.О.

Научный руководитель – к.э.н. Лопухова Н.В.

В современном мире, когда наша страна функционирует и развивается в условиях рынка, каждый собственник стремится создать крепкую и сильную организацию, умеющую противостоять конкуренции. Принципы эффективности, которые реализованы в автомобильной компании «Тойота», позволяют любым фирмам быть устойчивыми, успешными, развиваться и быть рентабельными.

Бережливое производство является концепцией управления производственным предприятием, постоянно стремящейся к устранению любых видов потерь с целью достижения максимально высокого качества продукции с минимальными затратами в кратчайший период времени. Основателем производственной системы «Тойота» считается Тайити Оно (1912-1990), кем много лет назад в Японии были сформулированы 7 основных видов потерь, на борьбу с которыми и направлена «Кайдзен». Рон Перейра, автор книги “Lean Manufacturing” предложил интересный способ удобного запоминания этих потерь в виде Мистера Тима Вуда (Tim Wood): Transportation – Транспортировка; Inventory – Запасы; Motion – Движение; Waiting – Ожидание; Overproduction – Перепроизводство; Overprocessing – Избыточная обработка; Defects – Дефекты.

Основными инструментами бережливого производства являются: принцип непрерывного улучшения – «Кайдзен»; система «5S»; принципы «SOP», «TPM», «Just-In-Time», «Канбан» и др. Рассмотрим попытки внедрения системы «5S» при организации ведения бухучета в структурных подразделениях одной из крупнейших компаний России – ОАО «Татнефть».

В структурных подразделениях «Татнефти» создаются рабочие группы, состоящие из проектных команд. Каждая из них включает в себя представителей разных или схожих специальностей, относящихся к определенному направлению деятельности, по каждому из которых команда формирует перечень проблем и пытается решить их, применяя инструменты бережливого производства. По финансово-экономическому направлению одной из проблем является организация и ведение бухгалтерского учета на предприятии, что включает в себя процессы приема, проверки и обработки первичной документации, отражения хозяйственных операций и формирования финансовой и налоговой отчетности. Все учетные процедуры напрямую связаны со временем, которое необходимо бухгалтеру на выполнение этих операций. Система 5S направлена на стандартизацию операций, увеличение производительности труда бухгалтеров, сокращение сроков обработки первичной документации и формирования финансовой отчетности. Одна из проблем, которую необходимо решить – организация электронного хранилища первичных документов. Было найдено следующее решение проблемы: первичные учетные документы после их обработки и отражения в регистрах учета подлежат сканированию и размещению в специально организованных для хранения сетевых папках. Оригиналы первичных документов сшиваются и сдаются в архив. При проводимых налоговыми органами камеральных и встречных проверках бухгалтер готовит необходимый пакет документов, используя электронную базу данных, заверяет распечатанные документы непосредственно на своем рабочем месте, что занимает гораздо меньше времени, чем раньше. Ранее ему необходимо было запросить документы в архиве, откопировать документы на ксероксе и сдать документы обратно в архив. Таким образом, производительность работы бухгалтера, вследствие изменения порядка исполнения учетной функции, увеличилась.

Внедрение системы 5S уже принесло ряд положительных результатов: сократило потери времени; повысило производительность труда; улучшило морально-психологическое состояние работников;

помогло лучше понять что, когда и где бухгалтеру требуется выполнить. Таким образом, мы видим, что принцип управления производством становится принципом усовершенствования труда управленческих служб организации.

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ, КАК ФЕНОМЕН СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Махмутова Г.З., Яруллина И.Г.

Научный руководитель – доцент Половкина Э.А.

Предметом нашего исследования является проблема развития Интернет-торговли, как результат фактора развития современного общества. Для изучения проблемы были изучены понятие Интернет-торговли, предпосылки развития, преимущества и недостатки, произведены опрос студентов и сравнение результатов опроса с населением России, статистический анализ, исследование с помощью инструментов Яндекс, сделаны прогнозы и выводы.

Интернет-торговля - актуальная проблема современного общества, ведь сейчас люди используют Интернет для решения многих задач, проблем, фактически не могут обойтись без него. Вот и процесс торговли, исходя из потребностей современного общества, плавно занял в сети Интернет свои позиции. Исходя из актуальности проблемы, было произведено исследование, целями которого являются:

- изучить предпосылки развития Интернет-торговли, ее преимущества и недостатки;
- определить, насколько пользуется популярностью этот вид продаж у студентов Казанских университетов, приобретают ли они или готовы приобрести товары через Интернет;
- произвести статистический анализ;
- дать оценку перспектив развития online-покупок.

В первую очередь необходимо определить, что же такое Интернет-торговля? Интернет-торговля - это динамично развивающаяся отрасль во всем мире. Благодаря активному распространению доступа к сети Интернет по всему миру, перед компаниями сектора розничной торговли открываются новые возможности. Интернет помогает потребителю быстро ознакомиться с продукцией и определить, является ли товар, предлагаемый торговыми компаниями, продукцией высокого или низкого качества.

Для того чтобы понять, почему этот вид торговли сейчас активно используется по всему миру, необходимо изучить предпосылки, к которым относятся:

- важная роль интернета в жизни современного человека;
- ежегодный рост цен на коммерческую недвижимость (аренда и продажа помещений);
- сложность аренды помещений в перспективных для продвижения товара локациях;
- появление новых развлекательных центров, забирающих время, которое люди раньше предпочитали тратить на шоппинг;
- ограничение транспортной доступности (пробки);
- отсутствие необходимых магазинов в отдаленных частях России;
- увеличение занятости людей.

По сравнению с offline-торговлей, продажи через интернет имеют явные преимущества: цена, экономия времени, нет давления со стороны продавца, большой ассортимент, возможность бронирования, можно заказать уникальный товар, удобство оплаты при множестве вариантов.

Но, так как этот вид торговли только набирает обороты, существуют и недостатки: рискованность, платная доставка, нет возможности примерить или опробовать товар, не все сайты русифицированы, вероятность обмана (проблемы с перечислением средств), недостоверность (размер и качество), длительность доставки.

Для статистического анализа аспектов нашей проблемы был произведен опрос студентов Казанских вузов. Объем выборки составил 100 человек. Опрос производился через социальные сети и путем непосредственного заполнения анкет. По итогам опроса респондентов были получены результаты:

- подавляющее большинство ежедневно пользуется интернетом (более 95 %). Это является одним из факторов покупки через интернет.
- также было выявлено, что респонденты предпочитают приобретать через Интернет одежду, обувь, билеты и украшения. Но велико число людей, которые еще никогда не использовали Интернет для покупок.

Результаты приведены на следующем графике:

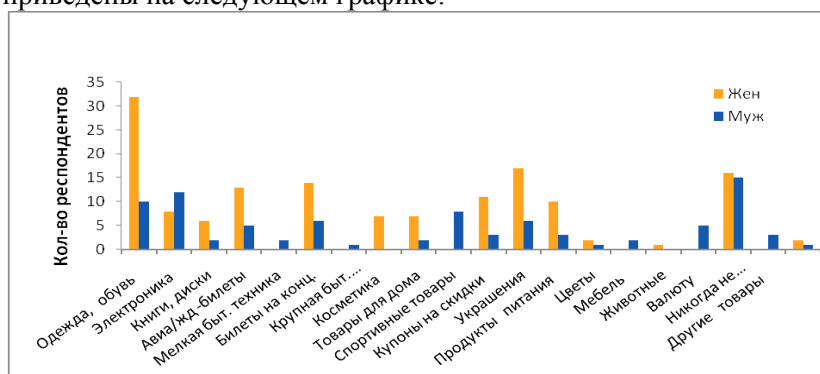


Рисунок 1. – Диаграмма «Какие товары покупали через интернет?».

Очевидным является то, что среди студентов мужского и женского пола популярностью пользуются различные категории товаров.

Респонденты мужского и женского пола никогда бы не стали покупать продукты, животных и валюту через сеть интернет.

Для того, чтобы проанализировать, зависит ли склонность людей к online-покупкам от пола были определены коэффициенты корреляции Пирсона и Чупрова.

Таблица 1. – Данные для расчетов коэффициентов Пирсона и Чупрова.

Пол	Приобретали	Не приобретали	Всего
Женский	42	18	60
Мужской	27	13	40
Всего	69	31	100

$$K_{\varphi} = \sqrt{\frac{\varphi^2}{\sqrt{(k_1 - 1) \cdot (k_2 - 1)}}} = 0,024$$

$$K_{\Pi} = \sqrt{\frac{\varphi^2}{1 + \varphi^2}} = 0,032$$

Зависимость приобретения товаров от пола не подтверждена, т.к. $K < 0,3$.

Что касается причин предпочтения именно этого вида покупок, то основным был назван аспект цены. Студенты мужского пола также называли причинами фактор удобства и экономии времени, девушек же привлекает широкий ассортимент продукции и вынуждает покупать через интернет отсутствие необходимых товаров в регионе. Но люди не уверены в совершении покупок через сеть вследствие высокого уровня риска и отсутствия возможности опробовать, примерить интересующий товар.

Также, исходя из ответов респондентов, был составлен список популярных сайтов. Наиболее благоприятными для совершения покупок в интернете являются иностранные сайты. Самым популярным сайтом среди опрошенных является *ebay.com*. В тройку лидеров также входят другие иностранные сайты, а именно *alexpress.com* и *asos.com*. Но многие студенты не указали сайт, через который постоянно предпочитают приобретать товары. Это говорит о том, что у людей пока нет стабильности предпочтений в данной сфере, ведь Интернет-торговля только набирает обороты.

В результате применения статистических показателей: коэффициенты корреляции Чупрова, Пирсона, относительной величины координации оказалось, что студенты мужского и женского пола покупают в Интернет в равной степени, но девушки тратят в среднем в 1,7 раза больше чем парни. Самый крупный чек оказался у девушки, он составляет 15 000 руб.

При сравнении результатов опроса с данными по населению России [Исследование АКИТ www.akit.ru] оказалось, что товары, популярные среди студентов, популярны и среди российского населения. Однако среди россиян самым популярным является российский сайт *ozon.ru*.

Проанализировать торговлю через Интернет, также можно с помощью инструментов Яндекса. Для этого мы использовали *wordstat.yandex.ru* - это сервис, позволяющий проводить статистику по ключевым словам. Мы решили провести анализ по запросу «интернет магазин». Данное словосочетание не отражает всей картины, и говорить о полной и достоверной информации нельзя,

но часть потенциальных клиентов вводила именно эти слова, при поиске интернет магазинов. Поисковая система дает возможность сделать выводы по 4 показателям:

- во-первых, это количество запросов за последний месяц. Неудивительно, что первые места будут занимать Москва (4,8 млн) и Санкт-Петербург (1 млн), Казань (0,12 млн) будет только на 20 месте среди городов России.
- во-вторых, Яндекс предлагает такой интересный показатель «Региональная популярность». «Региональная популярность» - это доля, которую занимает регион в показах по данному слову, деленная на долю всех показов результатов поиска, пришедшихся на этот регион. Показатель по России равен 109 % - это норма. Данный запрос ничем не выделен по стране в целом. В столице он равен 149 %, что говорит об особой заинтересованности в данном запросе среди других в данном регионе. Интересным является тот факт, что в отдаленных регионах России данный показатель очень высок. В качестве примера мы рассмотрели Чукотский автономный округ, показатель равен 313 %. Это связано с отсутствием необходимых товаров в регионе.
- в-третьих, существует возможность проследить сезонность данного вида продаж.

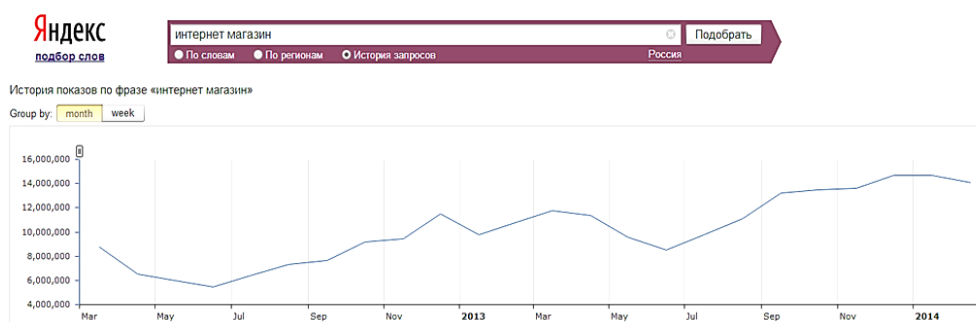


Рисунок 2. – График по истории запросов по фразе «интернет магазин» в Яндексе за период с 03.2013 по 01.2014.

В 2013 году рост приходится на конец ноября и продолжается до середины декабря, следующий ажиотаж в феврале-марте, не трудно догадаться, что это интерес к покупкам возникает в предпраздничные периоды.

- в-четвертых, поэтому же графику можно судить о том, что данный вид торговли с каждым годом набирает обороты. В какой степени это происходит можно вычислить с помощью статистических показателей: темпа роста и темпа прироста.

$$T_{np} = T_p - 100 = 30\%$$

$$T_p = \frac{y_n}{y_{n-k}} \cdot 100 = 130\%$$

Мы сравнили данные за февраль 2013 г. и февраль 2014 г. Заинтересованность людей в интернет магазинах за прошедший год увеличилась на 30 %, что позволяет нам судить о том, что спрос людей на совершение покупок в online растет.

Выводы:

1. Достаточная высока доля людей, которые ни разу не совершали покупки через Интернет.
2. У пользователей еще не выработались стабильные предпочтения в конкретных сайтах, что говорит о некоторой не освоенности людьми этой сферы бизнеса.
3. Девушки совершают чаще покупки в online, и тратят в более чем 1,5 раза больше.
4. Такой вид продаж особенно актуален в отдаленных регионах России.
5. Более 70 % опрошенных студентов уверены в том, что они будут пользоваться данным видом торговли в будущем, и лишь 5 % пока не приемлют такой вид покупок.

Интернет-продавцы идут в ногу со временем и с каждым годом используют новые технологии для привлечения покупателей, чтобы сделать для них шопинг максимально комфортным. Ярким примером является технология «Amazon Dash», предложенная, *amazon.com*, которая позволяет с помощью Wi-Fi совершать покупки из дома, считывая штрих-коды с товаров.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: <http://wordstat.yandex.ru/> (Дата обращения 15.04.2014).
- 2) Интернет-ресурс: Исследование на тему Топ-100 российских онлайн-ритейлеров в 2013 году по количеству уникальных посетителей сайтов. <http://www.akit.ru/> (Дата обращения 25.03.2014).

3) Костина Л.В., Половкина Э.А.. Общая теория статистики // Методическое пособие. 2006. С. 122-124.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Молотов Л.А.

Научный руководитель – профессор, д.э.н. Каспина Р.Г.

Как показывает мировой опыт, управление денежными средствами - это гарантия независимости, условие стабильности и эффективности жизнедеятельности фирмы, достижения успеха. Поэтому бухгалтерский учет, анализ и прогнозирование денежных потоков принадлежит к числу важнейших приоритетов в работе фирмы.

На основе прогнозного отчета о движении денежных средств в купе с остальными формами финансовой отчетности руководитель может определить, какие подразделения и бизнес-линии предприятия будут генерировать наибольшие денежные потоки, в какие сроки и по какой цене наиболее целесообразно привлекать финансовые ресурсы, во что эффективнее инвестировать свободные денежные средства и т.д.

Полезность прогнозного отчета о движении денежных средств также заключается в возможности оценки финансовой структуры (включая устойчивость, ликвидность и платежеспособность) предприятия, ритмичности осуществления операционного процесса, скорости оборота финансовых средств и т.д.

Как следствие, топ-менеджмент предприятия всегда будет способен воздействовать на величину и сроки потоков денежных средств с целью их адаптации к меняющимся обстоятельствам и будущим возможностям.

В связи с этим в нашей работе мы постараемся представить инструмент использования бухгалтерской информации для формирования прогнозного отчета о движении денежных средств.

Сначала рассмотрим существующие методы прогнозирования; условно их можно разбить на две большие группы: фактографические (формализованные) и экспертные (интуитивные) [3]. Фактографические методы базируются на фактически имеющейся информации об объекте прогнозирования. Экспертные методы используют мнения специалистов-экспертов и применяются тогда, когда невозможно формализовать изучаемые процессы или в случае значительной информационной неопределенности. Однако, как правило, различные эксперты по-разному оценивают значение показателя и часто затрудняются задать его точечную оценку. Для подобных ситуаций используется метод нечетких множеств, который работает с показателями в виде нечетких чисел.

Нечеткая логика является одной из наиболее перспективных направлений научных исследований в области анализа, прогнозирования и моделирования экономических явлений и процессов. Построение моделей приближенных рассуждений человека и использование их в компьютерных системах представляет сегодня одну из важнейших проблем науки.

В отличие от бинарной логики, требующей точных и однозначных формулировок, нечеткая логика предлагает другой уровень мышления. Так, например, формализация утверждения «продажи в прошлом месяце были низкими» в рамках традиционной двоичной логики требует однозначного разграничения понятий «низкие» (0) и «высокие» (1) продажи. Получается, что продажи равные либо большие 1000 долларов - высокие, меньше - низкие. Возникает вопрос: почему продажи на уровне 999 долларов уже считаются низкими? Очевидно, что это не совсем корректное утверждение. Нечеткая логика оперирует более мягкими понятиями. Например, продажи на уровне 900 долларов будут считаться высокими с рангом 0,9 и низкими с рангом 0,1.

Вместе с тем, поведение человека является очень сложным феноменом, который зависит от многих факторов, равно, как и рыночная среда. Некоторые из этих факторов могут быть точно измерены и даже спрогнозированы, однако многие из них изначально являются сложными по своей сути и бывает, что их трудно спрогнозировать или просто измерить. Таким образом, экономисты вынуждены работать с большим количеством неточных параметров и показателей, поэтому экономика является идеальным полем для применения нечеткой логики, которая уже проявила себя в эконометрических исследованиях. Использование точных методов с неточными переменными приводит к ошибочным результатам. Метод нечетких множеств предлагает адаптивный способ работы с неточными переменными и делает процесс принятия решения более обоснованным.

Итак, начнем с описания алгоритма построения функции принадлежности (ФП) нечетких чисел [2].

Используя функцию вида

$$\mu_K(u) = e^{-\alpha(K-u)^2}, u \in U,$$

где U – универсальное множество (в общем случае множество действительных чисел), строится ФП чисел, приблизительно равных некоторому числу K , где параметр α зависит от требуемой степени нечеткости $\mu_K(u)$. Величина α определяется из выражения:

$$\alpha = \frac{-4 \ln 0,5}{(\beta(K))^2},$$

где $\beta(K)$ – расстояние между точками перехода для $\mu_K(u)$, в которых ФП принимает значение 0,5 (обозначим эти точки через a и b , полагая при этом $\beta(K) = b - a$).

Отметим, что задача построения $\mu_K(u)$ для нечеткого числа K сводится к отысканию значений параметров a и b , чтобы затем можно было определить величину $\beta(K)$, с ее помощью параметр α и, наконец, используя α , построить $\mu_K(u)$.

С помощью указанного алгоритма может быть также построена ФП в случае, когда K есть число с дробной частью, представленное в форме с плавающей запятой, при этом мантисса числа должна быть целым числом. Алгоритм применяется к мантиссе числа, а затем учитывается его порядок.

Далее опишем метод нечеткого прогнозирования, основанного на использовании представленного выше алгоритма построения ФП нечеткого числа. Суть метода заключается в последовательном сужении исходного интервального прогнозного значения до соответствующего нечеткого числа [5].

Исходный интервал возможных значений показателя устанавливается на основе групповой экспертизы определением минимального и максимального значений левой и правой границы интервала прогноза (либо берется их средняя арифметическая/геометрическая). Этот интервал является входным параметром итерационной процедуры получения прогнозного нечеткого числа.

Итерационная процедура сужения интервала прогноза до нечеткого числа заключается в следующем. Интервал прогноза текущей итерации разбивается на три перекрывающихся подинтервала равной длины, и проводится определение их приоритетов, как это делается в методе анализа иерархий Саати [8]. С учетом приоритетов производится сужение интервала прогноза и его сравнение с интервалом достоверности нечеткого числа (альфа-срез (0,5)). В случае включения интервала прогноза в интервал достоверности нечеткого числа итерации прекращаются, в противном случае – проводится новая итерация по сужению интервала прогноза. Прогнозное значение показателя определяется в виде нечеткого числа, полученного на последней итерации.

Пошаговое описание алгоритма реализации метода нечеткого прогнозирования имеет следующий вид [5].

1. Постановка задачи прогнозирования.
2. Формирование экспертной группы численности M .
3. Определение на основе экспертного опроса множества

$$A = \{(a_i, \bar{a}_i), i = \overline{1, M}\},$$

где a_i, \bar{a}_i – соответственно левая и правая границы интервала прогноза i -го эксперта;

4. Нахождение исходной групповой интервальной оценки прогнозного значения

$$(\underline{m}, \bar{m}), \quad \underline{m} = \min\{a_i, i = \overline{1, M}\}, \quad \bar{m} = \max\{\bar{a}_i, i = \overline{1, M}\}.$$

5. Определение нечеткого числа \tilde{P} «приблизительно равно $(\underline{m} + \bar{m})/2$ » и его интервала β на уровне 0,5 ФП.

6. Проверка вложенности интервала прогнозных значений в доверительный интервал нечеткого числа

$$(\underline{m} - \bar{m}) \leq \beta.$$

Если условие вложенности выполняется, то переход к этапу 12, иначе – к этапу 7.

7. Формирование трех альтернатив интервального прогноза разбиением исходной групповой интервальной оценки прогнозного значения на три перекрывающихся равных подинтервала (со степенью перекрытия 50 %):

8. Формирование экспертами индивидуальных матриц парных сравнений (МПС) альтернатив по степени предпочтительности.

9. Определение групповой МПС альтернатив путем определения ее элементов как среднегеометрических соответствующих элементов индивидуальных МПС

10. Вычисление вектора групповых приоритетов альтернатив

$$\mathbf{p} = (p_1, p_2, p_3).$$

11. Определение интервального прогноза

$$(\underline{m}, \overline{m}), \quad \underline{m} = p_1 \underline{a}_1 + p_2 \underline{a}_2 + p_3 \underline{a}_3, \quad \overline{m} = p_1 \overline{a}_1 + p_2 \overline{a}_2 + p_3 \overline{a}_3$$

и переход к этапу 5.

12. Определение нечеткого прогноза в виде нечеткого числа \tilde{P} и его ФП.

Для обеспечения полного и своевременного прогнозирования финансовых показателей бухгалтерской отчетности необходимо использовать компьютерные программы для автоматизации этого процесса.

После проведенного анализа теоретической модели и исходного массива данных, полученных из различных форм бухгалтерской отчетности, мы постарались реализовать ее в виде компьютерного программного обеспечения.

На языке Java в среде разработки NetBeans 7.3 была написана специальная компьютерная программа поддержки процесса нечеткого прогнозирования на основе процедуры групповой экспертизы.

Программа работает в 3 режимах: администратор, системный аналитик и эксперт. Администратор отвечает за общее функционирование программы, задает логины/пароли для остальных ее пользователей в рамках своего проекта. Системный аналитик регулирует работу экспертов, следит за итерационным процессом, но не имеет доступа к паролям экспертов и потому не может произвольно менять их решение. Эксперты работают независимо друг от друга и не могут видеть прогнозные оценки других экспертов.

Технология работы с программой состоит в следующем. В стартовом окне пользователю предлагается создать новый проект либо выбрать из ранее сохраненных. Новый проект начинается с рабочего окна администратора, который присваивает ID проекта, ФИО/логин/пароль системного аналитика и каждого из экспертов. Далее в систему заходит системный аналитик и задает формулировку и цель проекта. После того, как каждый эксперт поочередно заходит и записывает данные своего интервала, системный аналитик проверяет и анализирует их; решает, кого включить в экспертную группу, кого попросить изменить интервальные значения, а кого и вовсе исключить. Затем каждый эксперт независимо заполняет матрицы приоритетов, после чего системный аналитик вновь анализирует данные, группирует матрицы и проводит первую итерацию. Оценка согласованности проводится в автоматическом режиме, ровно как группировка и расчет результатов итерации. Далее, следуя вышеописанному алгоритму, проводится проверка вложенности интервала прогнозных значений в доверительный интервал нечеткого числа, и если условие выполняется, то дается определение нечеткого прогноза, в противном случае, эксперты и системный аналитик продолжают работу.

Программа построена согласно паттерну MVC - объектно-ориентированному методу для разделения логики представления, бизнес-логики и модели данных.

Основными компонентами являются Модель (Model), Вид (View) и Контроллер (Controller). Компонент Модель представляет собой совокупную модель данных предметной области, реализованной в приложении, в нашем случае это, например, модели интервала (Interval) или модели пользователей (Person). Особую роль играет модель матрицы (Matrix), с использованием которой и происходят все основные вычисления.

Вид – это компонент, отвечающий за отображение Модели и реализацию пользовательского интерфейса (Graphics User Interface). В проекте использован стандартный пакет Swing, т.к. данная библиотека предоставляет более гибкие интерфейсные компоненты, чем ее предшественница AWT.

Третий компонент – Контроллер. В нем сосредоточена вся логика работы приложения; именно он связывает Модель и Вид в единое целое. В приложении реализовано большое их количество. Важнейшие из них - XMLCreator, XMLParser, MatrixUnifier, IntervalUnifier. Первые два помогают обрабатывать данные, хранящиеся в xml, остальные – занимаются основными вычислениями.

Программа использует как стандартные библиотеки JDK, так и дополнительные, в частности библиотеку XOM, которая работает с сохранениями проектов в файлах типа «.xml», и Commons-Math для форматирования матриц.

В заключении отметим, что рассмотренный метод нечеткого прогнозирования, и написанная на его основе программа носят достаточно универсальный характер и позволят повысить уровень обоснованности прогнозных решений в задачах проектирования сложных систем и управления их развитием.

Список литературы

- 1) Борисов А.Н., Крумберг О.А., Федоров И.П. Принятие решений на основе нечетких моделей: Примеры использования. Рига: Зинатне, 1990.
- 2) Глущенко В.В. Менеджмент: системные основы. Железнодорожный, Моск.обл.: ТОО НГЦ Крылья, 1998.
- 3) Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976.
- 4) Исмагилов И.И., Зинкин В.А. Нечеткое прогнозирование количественных показателей сложных систем, Исслед. по информ., 11, Отечество. Казань, 2007.
- 5) Интернет-ресурс: Положение по бухгалтерскому учету Отчет о движении денежных средств. (ПБУ 23/2011) / Приказ Минфина России от 2 февраля 2011 г. № 11н (зарегистрировано в Минюсте России) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
- 6) Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств. М.: Радио и связь, 1982.
- 7) Лафоре Р. Структуры данных и алгоритмы Java. СПб.: Питер, 2011.
- 8) Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993.

КОМПЬЮТЕРНОЕ РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ ЛИНЕЙНОГО РАСКРОЯ МАТЕРИАЛА

Молотов Л.А.

Научный руководитель – профессор, д.э.н. Сафиуллин А.Р.

Экономия материальных ресурсов является важнейшим фактором повышения эффективности производства. Отходы материалов не только составляют определенную часть себестоимости производимой продукции, но и требуют дополнительных затрат на их складирование и утилизацию. Это означает, что минимизация отходов является важной задачей обеспечения конкурентоспособности предприятия. Одним из факторов, позволяющих добиться сокращения количества отходов материалов, является их рациональный раскрой.

Задача о рациональном раскрое впервые была сформулирована выдающимся советским математиком и экономистом Л.В. Канторовичем в 1939 году [2]. Спустя десять лет американский математик Дж. Данциг разработал эффективный метод решения данного класса задач - симплекс-метод. Существенный вклад в разработку теории и методов решения задач рационального раскроя внесли американские ученые Гилмор и Гомори, которые занимались изучением раскrojов на предприятиях по производству бумаги и стекла в первой половине 60-х годов XX века. Значительный экономический потенциал, присущий задачам рационального раскроя, их неотъемлемая связь с реальным производством, а также стремительное развитие вычислительной техники объясняет повышенный интерес к изучению этой проблемы.

Данная работа посвящена частному случаю задачи рационального раскроя, а именно задаче «о распиле бревен». Обычно при производстве изделий материал поступает в виде рулонов, полос, прямоугольных листов. Поступающий материал раскраивается на части заданных размеров и определенной конфигурации. В данном случае это бревна, распиливаемые на бруски определенного размера и соотношения.

Задача рационального раскроя относится к классу NP-полных дискретных оптимизационных задач комбинаторного типа. Такие задачи решаются математическими методами анализа экономических ситуаций с применением современной вычислительной техники, объединенными под общим названием - математическое программирование. Наиболее развитыми в области решения оптимизационных задач являются методы линейного программирования. Эти методы применяются и при решении поставленной задачи «о распиле бревен», т.к. экстремума целевая функция достигает на границе области допустимых решений, что является особенностью задач математического программирования.

Итак, постановка задачи «о распиле бревен»: для изготовления брусьев длиной k_n в соотношении $m_1:m_2:\dots:m_n$ на распил поступают N бревен длиной K . Определить план распила, обеспечивающий максимальное число комплектов.

Составим экономико-математическую модель задачи.

Прежде всего, определим всевозможные способы распила бревен, указав соответствующее число получаемых при этом брусьев (Таблица 1).

Таблица 1. – Способы распила бревен.

Способы распила, i	Число получаемых брусков длиной, м		
	k_1	...	k_n
1	k_{11}	...	k_{n1}
...
i	k_{1i}	...	k_{ni}

Сегодня большинство сложных вычислений выполняет компьютер. В работе реализовано решение данной задачи с помощью технологий языка программирования JAVA. Алгоритм составления такой таблицы содержится в программном коде пакета «SawMatcher» с использованием динамических массивов (таблиц с упорядоченным набором данных, идентифицируемых с помощью нескольких индексов, размер которых может меняться во время исполнения программы) и рекурсивного метода работы с остатками (способ организации вычислений, при котором функция вызывает сама себя с другим аргументом) [3].

Составленный нами точный разрешающий алгоритм, исключая повторяющиеся и нерациональные способы, представляет собой коммерческую ценность (существуют лицензионные платные аналоги – «Cutting Optimization Pro» от 3 тыс. руб., «bCUT» от 4 тыс. руб. и др.). Подобные алгоритмы обычно тщательно скрываются их создателями, однако в работе его можно найти в виде программного кода. Схематически в упрощенном виде он представлен на рисунке 1.

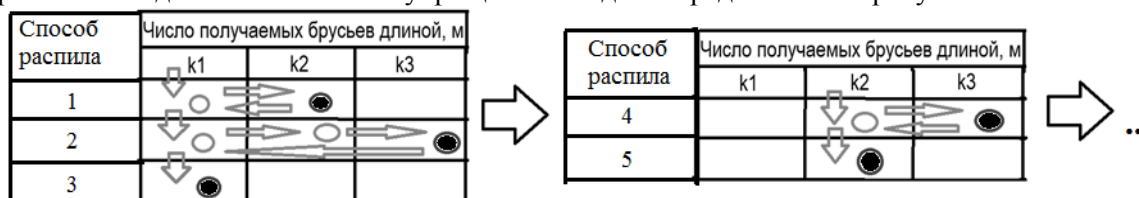


Рисунок 1. – Схема составления таблицы способов распила.

На каждом шаге проверяется остаток от деления длины бревна на длину взятого бруска, затем в зависимости от этого осуществляется переход на 1 ячейку вправо либо вниз (с уменьшением коэффициента на единицу до тех пор, пока он не станет равен 0). Операция повторяется для каждого бруска. Нерациональные способы отсеиваются (например, способ 1-0-0 является нерациональным по отношению к 2-0-0) после сравнения остатков; выбирается вариант с меньшим из них.

Далее, обозначим X_i – число бревен, распиленных i -способом ($i=1,2,\dots$). Y – число комплектов брусков. С учетом того, что все бревна должны быть распилены, а число брусков каждого размера должно удовлетворять условию комплектности, экономико-математическая модель задачи примет вид [1]:

$$F = Y \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} \sum_{i=1} X_i = N \\ \sum_{i=1;n=1} k_{ni} X_i = m_n Y \\ X_i \geq 0 \\ X_i \in Z \end{cases}$$

Таким образом, нужно найти такие X_1, \dots, X_i , удовлетворяющие условиям, при которых целевая функция принимает максимальное значение.

Перед началом решения задачи следует описать доступные методы: приближенные и точные, в зависимости от того, какая получается система уравнений. Для совместных определенных систем используются распространенные подходы точных методов, например, симплексный метод. В пакете «MatrixMatcher» программы такое решение выводится методом «solveNormal» с помощью специально созданной библиотеки JAVA. Причем в случаях, когда ответ получается дробным, программа предлагает ввести другое число бревен. К приближенным методам относят эвристику и метаэвристику. Эти методы не гарантируют получение оптимальных решений, но при этом отличаются сравнительной простотой и позволяют получать решения, приемлемые для практического использования. Они используются в случаях, когда из ограничений получается неопределенная система, число уравнений в которой меньше числа неизвестных. Программа может решить такую задачу двумя методами. Сначала работает первый метод - «solveAbnormal». Он возвращает ответ, сколько брусков соответствующей длины с учетом соотношений можно распилить,

а выбор способов распила остается за пользователем. В случае если пользователь не доволен результатом, ему предлагается найти решение эффективным переборным алгоритмом на основе общей схемы метода ветвей и границ. Этот алгоритм реализован во втором методе - «solveEnumerative».

Рассмотрим пример: для изготовления брусков длиной 5м, 6м и 7м в соотношении 2:3:1 на распил поступают 100 бревен длиной 10м.

Составим таблицу всевозможных способов распила бревен (таблица 2).

Таблица 2. – Способы распила бревен.

Способы распила, i	Число получаемых брусков длиной, м		
	5	6	7
1	2	-	-
2	-	1	-
3	-	-	1

Решение:

Построим систему ограничений:

$$\left\{ \begin{array}{l} X_1 + X_2 + X_3 = 100 \\ 2X_1 = 2Y \\ X_2 = 3Y \\ X_3 = Y \\ X_i \geq 0 \\ X_i \in Z \\ Y + 3Y + Y = 100; \\ X_1 = 20; \\ X_2 = 60; \\ X_3 = 20 \\ Y = 20 \end{array} \right.$$

Рассмотренный пример относительно простой, но при увеличении числа способов распила бревен повышается и количество переменных задачи. Поэтому появляются трудности с последующим решением неопределенной системы из большого числа уравнений.

Рассмотрим другой пример: для изготовления брусков длиной 1,2 м, 3 м и 5 м в соотношении 2:1:3 на распил поступают 195 бревен длиной 6 м.

Составим таблицу способов распила бревен (таблица 3) и построим систему ограничений.

Таблица 3. – Способы распила бревен

Способы распила	Число получаемых брусков длиной, м		
	1,2	3	5
1	5	-	-
2	2	1	-
3	-	2	-
4	-	-	1

Система ограничений:

$$\left\{ \begin{array}{l} X_1 + X_2 + X_3 + X_4 = 195 \\ 5X_1 + 2X_2 = 2Y \\ X_2 + 2X_3 = Y \\ X_4 = 3Y \\ X_i \geq 0 \\ X_i \in Z \end{array} \right.$$

Решение: эта задача сводится к следующей задаче целочисленного программирования:

$Y = \frac{1}{3}X_4$ (max) при ограничениях:

$$\left\{ \begin{array}{l} X_1 + X_2 + X_3 + X_4 = 195 \\ 5X_1 + 2X_2 - \frac{2}{3}X_4 = 0 \\ X_2 + 2X_3 - \frac{1}{3}X_4 = 0 \\ X_i \geq 0, X_i \in Z \end{array} \right.$$

Отсюда $Y = \frac{1950}{39} - \frac{X_2}{39}$. Максимум Y достигается при $X_2 = 0$ и равен $Y_{max} = 50$. Соответственно, оптимальный план задачи $X_1 = 20, X_3 = 25, X_4 = 150$.

Таким образом, использование составленной программы автоматизированного линейного распила бревен упрощает подобные сложные вычисления, появляющиеся по ходу решения задачи. Разработанная программа и метод оптимизации распила достаточно универсальны. Предложенный подход к организации поиска рационального плана распила может быть успешно использован для решения родственных задач рационального раскроя, упаковки и размещения.

Итак, в данной работе разработана линейная модель для задачи построения рационального плана распила бревен. Рассмотрен общий подход к реализации алгоритма в системе JAVA.

Дальнейшие исследования в данном направлении предполагают реализацию алгоритма для решения задач выпуклого программирования, а также совершенствование уже существующих методов, от эффективности которых зависит успешность решения задачи в целом.

Список литературы

- 1) Ильиченко А.Н. Экономико-математические методы. М: Финансы и статистика, 2006. 288 с.
- 2) Канторович Л.В. Математические методы в организации и планировании производства [Текст]. Л.: Изд-во ЛГУ, 1939. 68 с.
- 3) Лафоре Р. Структуры данных и алгоритмы Java. СПб.: Питер, 2011. 704 с.

НЕЧЕТКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕДУРЫ ГРУППОВОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

Молотов Л.А.

Научный руководитель – профессор, д.т.н. Исмагилов И.И.

Экономический прогноз – это научно обоснованное предвидение возможных направлений и результатов развития субъектов хозяйствования и их структурных подразделений. Основной задачей экономического прогнозирования является предвидение наиболее вероятных проблем экономического развития в ближайшей и отдалённой перспективе, поиск возможных направлений экономического роста, обоснование наиболее предпочтительной стратегии развития в будущем [6]. Результаты прогноза используются для выбора альтернатив развития, разработки рекомендаций для реализации оптимального варианта.

Экономический прогноз позволяет оценить состояние и осуществить поиск возможных вариантов управленческих решений; определить очертания области и возможности для изменения будущих событий. С его помощью можно выявить проблемы, слабо выраженные в настоящем, но возможные в будущем; осуществить поиск вариантов активного воздействия на объективные факторы будущего и как следствие, моделировать варианты событий при учёте ведущих факторов.

В настоящее время по оценкам учёных насчитывается свыше 150 различных методов прогнозирования, которые условно делятся на две большие группы: фактографические (формализованные) и экспертные (интуитивные) [2]. Фактографические методы базируются на фактически имеющейся информации об объекте прогнозирования. Экспертные методы используют мнения специалистов-экспертов и применяются тогда, когда невозможно формализовать изучаемые процессы или в случае значительной информационной неопределенности. Однако, как правило, различные эксперты по-разному оценивают значение показателя и часто затрудняются задать его точечную оценку. Для подобных ситуаций используется метод нечетких множеств, который работает с показателями в виде нечетких чисел.

Почти 50 лет назад, профессор Калифорнийского университета (Беркли) Лотфи А. Заде (Lotfi A. Zadeh) в своей работе «Fuzzy Sets» расширил классическое канторовское понятие множества, допустив, что характеристическая функция (функция принадлежности элемента множеству) может принимать любые значения в интервале (0;1), а не только значения 0 либо 1 [4]. Такие множества были названы им нечеткими (fuzzy) [3].

Рассмотрим понятие нечеткого множества. Пусть E - универсальное множество, x - элемент E , а R - некоторое свойство. Обычное (четкое) подмножество A универсального множества E , элементы которого удовлетворяют свойству R , определяется как множество упорядоченных пар [1].

$$A = \{\mu_A(x)/x\}, \quad (1)$$

где $\mu_A(x)$ - характеристическая функция, принимающая значение 1, если x удовлетворяет свойству R , и 0 - в противном случае.

Нечеткое подмножество отличается от обычного тем, что для элементов x из E нет однозначного ответа «да-нет» относительно свойства R . В связи с этим, нечеткое подмножество A универсального множества E определяется как множество упорядоченных пар (1), только теперь $\mu_A(x)$ - характеристическая функция принадлежности (или просто функция принадлежности), принимающая значения в некотором вполне упорядоченном множестве M (например, $M = [0,1]$). Функция принадлежности указывает степень (или уровень) принадлежности элемента x подмножеству A . Множество M называют множеством принадлежностей. Если $M = \{0,1\}$, то нечеткое подмножество A может рассматриваться как обычное или четкое множество.

Перейдем к алгоритму построения функции принадлежности (ФП) нечетких чисел [1].

Используя функцию вида

$$\mu_K(u) = e^{-\alpha(K-u)^2}, u \in U, \quad (2)$$

где U – универсальное множество (в общем случае множество действительных чисел), строится ФП чисел, приблизительно равных некоторому числу K , где параметр α зависит от требуемой степени нечеткости $\mu_K(u)$. Величина α определяется из выражения

$$\alpha = \frac{-4\ln 0,5}{(\beta(K))^2}, \quad (3)$$

где $\beta(K)$ – расстояние между точками перехода для $\mu_K(u)$, в которых ФП принимает значение 0,5 (обозначим эти точки через a и b , полагая при этом $\beta(K) = b - a$).

Далее рассмотрим метод нечеткого прогнозирования, основанного на использовании представленного в [4] алгоритма построения ФП нечеткого числа. Суть метода заключается в последовательном сужении исходного интервального прогнозного значения до соответствующего нечеткого числа.

Исходный интервал возможных значений показателя устанавливается на основе групповой экспертизы определением значений левой и правой границы интервала прогноза (минимум/максимум, средняя арифметическая/геометрическая). Этот интервал является входным параметром итерационной процедуры получения прогнозного нечеткого числа.

Итерационная процедура сужения интервала прогноза до нечеткого числа заключается в следующем. Интервал прогноза текущей итерации разбивается на три перекрывающихся подинтервала равной длины, и проводится определение их приоритетов, как это делается в методе анализа иерархий Саати [9]. С учетом приоритетов производится сужение интервала прогноза и его сравнение с интервалом достоверности нечеткого числа (альфа-срез (0,5)). В случае включения интервала прогноза в интервал достоверности нечеткого числа итерации прекращаются, в противном случае – проводится новая итерация по сужению интервала прогноза. Прогнозное значение показателя определяется в виде нечеткого числа, полученного на последней итерации. Пошаговое описание алгоритма реализации метода нечеткого прогнозирования представлено в [4].

Для обеспечения полного и своевременного прогнозирования финансовых показателей необходимо использовать компьютерные программы для автоматизации этого процесса.

После проведенного анализа теоретической модели принятия решения при нечеткой исходной информации, мы постарались реализовать ее в виде компьютерного программного обеспечения.

Далее будет представлен алгоритм разработанной нами на языке Java в среде NetBeans 7.3 специальной компьютерной программы поддержки процесса нечеткого прогнозирования на основе процедуры групповой экспертизы.

Программа работает в 3 режимах: администратор, системный аналитик и эксперт. Администратор отвечает за общее функционирование программы, задает логины/пароли для остальных ее пользователей в рамках своего проекта. Системный аналитик регулирует работу экспертов, следит за итерационным процессом, но не имеет доступа к паролям экспертов и потому не может произвольно менять их решение. Эксперты работают независимо друг от друга и не могут видеть прогнозные оценки других экспертов.

Технология работы с программой состоит в следующем. В стартовом окне пользователю предлагается создать новый проект либо выбрать из ранее сохраненных (рис. 1). Новый проект начинается с рабочего окна администратора, который присваивает ID проекта, ФИО/логин/пароль системного аналитика, каждого из экспертов и задает формулировку и цель проекта (рис. 2). После того, как каждый эксперт поочередно заходит и записывает данные своего интервала (рис. 3), системный аналитик проверяет и анализирует их; решает, кого включить в экспертную группу, кого попросить изменить интервальные значения, а кого и вовсе исключить. Затем каждый эксперт независимо заполняет матрицы приоритетов (рис. 4), после чего системный аналитик вновь анализирует данные, группирует матрицы и проводит первую итерацию (рис. 5). Далее, следуя вышеописанному алгоритму, проводится проверка вложенности интервала прогнозных значений в доверительный интервал нечеткого числа, и если условие выполняется, то дается определение нечеткого прогноза (рис. 6), в противном случае, эксперты и системный аналитик продолжают работу.

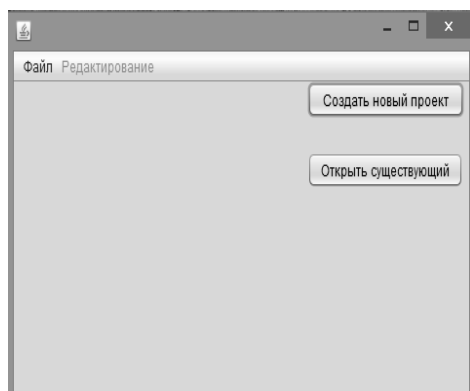


Рисунок 1. – Стартовое окно программы.

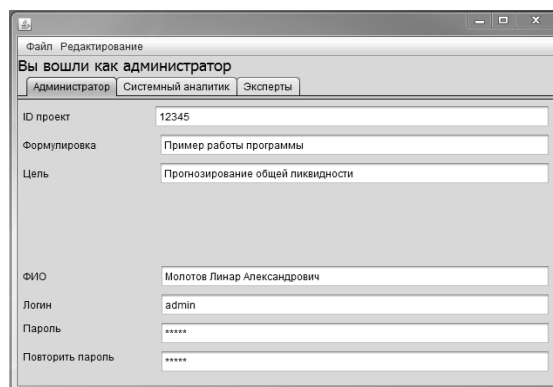


Рисунок 2. – Редактирование данных нового проекта

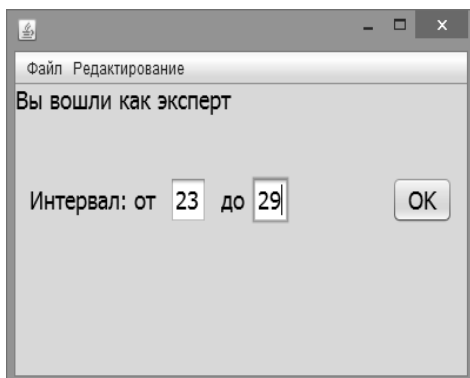


Рисунок 3. – Заполнение данных экспертом. Исходные интервальные значения

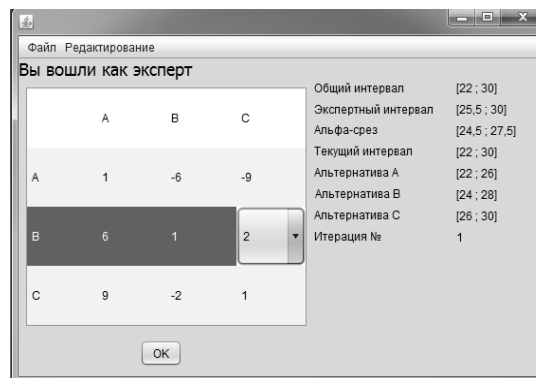


Рисунок 4. – Заполнение данных экспертом. Матрица приоритетов

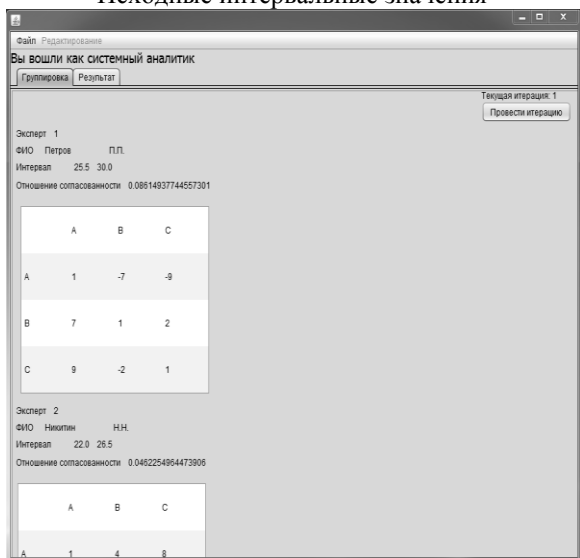


Рисунок 5. – Проверка данных системным аналитиком. Проведение итерации.

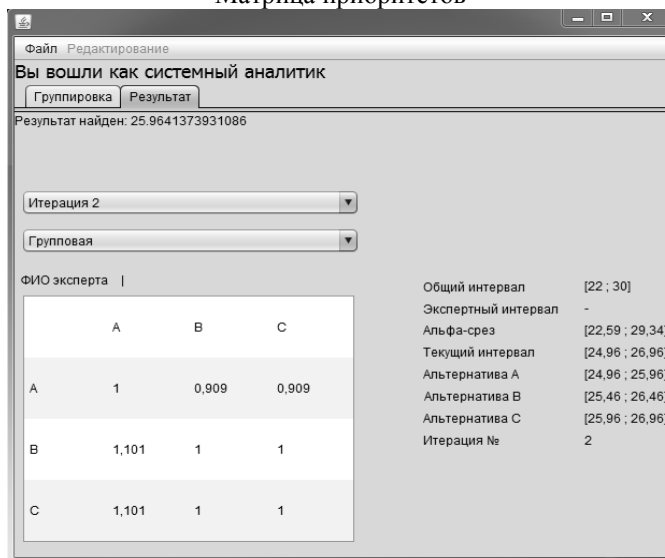


Рисунок 6. – Просмотр итогового результата системным аналитиком.

Таким образом, в работе было рассмотрено практическое применение метода нечетких множеств в прогнозировании количественных показателей и разработана специальная компьютерная программа поддержки процесса нечеткого прогнозирования на основе процедуры групповой экспертизы.

В заключении хотелось бы отметить, что рассмотренный метод нечеткого прогнозирования, и написанная на его основе программа носят достаточно универсальный характер и позволят повысить уровень обоснованности прогнозных решений в финансово-экономических системах широкого спектра.

Список литературы

- 1) Борисов А.Н., Крумберг О.А., Федоров И.П. Принятие решений на основе нечетких моделей: Примеры использования. Рига: Зинатне, 1990.
- 2) Глущенко В.В. Менеджмент: системные основы. Железнодорожный, Моск.обл.: ТОО НГЦ Крылья, 1998.

- 3) Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976.
- 4) Исмагилов И.И., Зинкин В.А., Нечеткое прогнозирование количественных показателей сложных систем, Исслед. по информ. Отечество. Казань, 2007.
- 5) Лафоре Р. Структуры данных и алгоритмы Java. СПб.: Питер, 2011.
- 6) Негойце К. Применение теории систем к проблемам управления. М.: Мир, ФП. 1981.
- 7) Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В КОМПЛЕКСНОМ АНАЛИЗЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Молотов Л.А.

Научный руководитель – ассистент Утяганова С.Ф.

Экономический прогноз – это научно обоснованное предвидение возможных направлений и результатов развития субъектов хозяйствования и их структурных подразделений [2]. Основной задачей экономического прогнозирования в комплексном анализе хозяйственной деятельности предприятия является предвидение наиболее вероятных проблем экономического развития в ближайшей и отдалённой перспективе, поиск возможных направлений экономического роста, обоснование наиболее предпочтительной стратегии развития в будущем. Результаты прогноза используются для выбора альтернатив развития, разработки рекомендаций для реализации оптимального варианта.

В настоящее время насчитывается свыше 150 различных методов прогнозирования, которые условно можно разбить на две большие группы: фактографические (формализованные) и экспертные (интуитивные) [2]. Фактографические методы базируются на фактически имеющейся информации об объекте прогнозирования. Экспертные методы используют мнения специалистов-экспертов и применяются тогда, когда невозможно формализовать изучаемые процессы или в случае значительной информационной неопределенности. Однако различные эксперты по-разному оценивают значение показателя и часто затрудняются задать его точечную оценку. Для подобных ситуаций используется метод нечетких множеств, который работает с показателями в виде нечетких чисел.

В отличие от бинарной логики, требующей точных и однозначных формулировок, нечеткая логика предлагает другой уровень мышления. Так, например, формализация утверждения «продажи в прошлом месяце были низкими» в рамках традиционной двоичной логики требует однозначного разграничения понятий «низкие» (0) и «высокие» (1) продажи. Получается, что продажи равные либо большие 1000 долларов - высокие, меньше - низкие. Возникает вопрос: почему продажи на уровне 999 долларов уже считаются низкими? Очевидно, что это не совсем корректное утверждение. Нечеткая логика оперирует более мягкими понятиями. Так, продажи на уровне 900 долларов будут считаться высокими с рангом 0,9 и низкими с рангом 0,1.

Поведение человека является очень сложным феноменом, который зависит от многих факторов, ровно, как и рыночная среда. Некоторые из этих факторов могут быть точно измерены и даже спрогнозированы, однако многие из них изначально являются сложными по своей сути и бывает, что их трудно спрогнозировать или просто измерить. Таким образом, экономисты вынуждены работать с большим количеством неточных параметров и показателей, поэтому экономика является идеальным полем для применения нечеткой логики, которая уже проявила себя в эконометрических исследованиях. Использование точных методов с неточными переменными приводит к ошибочным результатам. Метод нечетких множеств предлагает адаптивный способ работы с неточными переменными и делает процесс принятия решения более обоснованным.

Почти 50 лет назад, профессор Калифорнийского университета (Беркли) Лотфи А. Заде (Lotfi A. Zadeh) в своей работе «Fuzzy Sets» расширил классическое канторовское понятие множества, допустив, что характеристическая функция (функция принадлежности элемента множеству) может принимать любые значения в интервале (0;1), а не только значения 0 либо 1. Такие множества были названы им нечеткими (fuzzy) [3].

Сначала рассмотрим алгоритм построения функции принадлежности (ФП) нечетких чисел.

Используя функцию вида

$$m_K(u) = e^{-b(K-u)^2}, u \in U,$$

где U – универсальное множество (в общем случае множество действительных чисел), строится ФП чисел, приблизительно равных некоторому числу K , где параметр b зависит от требуемой степени нечеткости $m_K(u)$. Величина b определяется из выражения

$$b = \frac{-4 \ln 0,5}{(v(K))^2},$$

где $v(K)$ – расстояние между точками перехода для $m_K(u)$, в которых ФП принимает значение 0,5 (обозначим эти точки через a и b , полагая при этом $v(K) = b - a$).

Отметим, что задача построения $m_K(u)$ для нечеткого числа K сводится к отысканию значений параметров a и b , чтобы затем можно было определить величину $v(K)$, с ее помощью параметр b и, наконец, используя b , построить $m_K(u)$.

Далее опишем метод нечеткого прогнозирования, основанного на использовании представленного выше алгоритма построения ФП нечеткого числа. Суть метода заключается в последовательном сужении исходного интервального прогнозного значения до соответствующего нечеткого числа [4].

Исходный интервал возможных значений показателя устанавливается на основе групповой экспертизы определением минимального и максимального значений левой и правой границы интервала прогноза (либо берется их средняя арифметическая/геометрическая). Этот интервал является входным параметром итерационной процедуры получения прогнозного нечеткого числа.

Итерационная процедура сужения интервала прогноза до нечеткого числа заключается в следующем. Интервал прогноза текущей итерации разбивается на три перекрывающихся подинтервала равной длины, и проводится определение их приоритетов, как это делается в методе анализа иерархий Саати [7]. С учетом приоритетов производится сужение интервала прогноза и его сравнение с интервалом достоверности нечеткого числа (альфа-срез $(0,5)$). В случае включения интервала прогноза в интервал достоверности нечеткого числа итерации прекращаются, в противном случае – проводится новая итерация по сужению интервала прогноза. Прогнозное значение показателя определяется в виде нечеткого числа, полученного на последней итерации.

Пошаговое описание алгоритма реализации метода нечеткого прогнозирования имеет следующий вид [4].

1. Постановка задачи прогнозирования.
2. Формирование экспертной группы численности M .
3. Определение на основе экспертного опроса множества

$$A = \{(a_i, \bar{a}_i), i = \overline{1, M}\},$$

где a_i, \bar{a}_i – соответственно левая и правая границы интервала прогноза i -го эксперта;

4. Нахождение исходной групповой интервальной оценки прогнозного значения

$$(\underline{m}, \bar{m}), \quad \underline{m} = \min\{a_i, i = \overline{1, M}\}, \quad \bar{m} = \max\{\bar{a}_i, i = \overline{1, M}\}.$$

5. Определение нечеткого числа \tilde{P} «приблизительно равно $(\underline{m} + \bar{m})/2$ » и его интервала в на уровне 0,5 ФП.

6. Проверка вложенности интервала прогнозных значений в доверительный интервал нечеткого числа

$$(\underline{m} - \bar{m}) \leq v.$$

Если условие вложенности выполняется, то переход к этапу 12, иначе – к этапу 7.

7. Формирование трех альтернатив интервального прогноза разбиением исходной групповой интервальной оценки прогнозного значения на три перекрывающихся равных подинтервала (со степенью перекрытия 50%):

8. Формирование экспертами индивидуальных матриц парных сравнений (МПС) альтернатив по степени предпочтительности.

9. Определение групповой МПС альтернатив путем определения ее элементов как среднегеометрических соответствующих элементов индивидуальных МПС

10. Вычисление вектора групповых приоритетов альтернатив

$$p = (p_1, p_2, p_3).$$

11. Определение интервального прогноза

$$(\underline{m}, \bar{m}), \quad \underline{m} = p_1 \underline{a}_1 + p_2 \underline{a}_2 + p_3 \underline{a}_3, \quad \bar{m} = p_1 \bar{a}_1 + p_2 \bar{a}_2 + p_3 \bar{a}_3$$

и переход к этапу 5.

12. Определение нечеткого прогноза в виде нечеткого числа \tilde{P} и его ФП.

Нечеткая логика является одной из наиболее перспективных направлений научных исследований в области анализа, прогнозирования и моделирования экономических явлений и процессов. Сегодня

построение моделей приближенных рассуждений человека невозможно представить без использования компьютерных технологий.

На языке Java в среде разработки NetBeans 7.3 нами была написана специальная компьютерная программа поддержки процесса нечеткого прогнозирования на основе процедуры групповой экспертизы.

Программа работает в 3 режимах: администратор, системный аналитик и эксперт. Администратор отвечает за общее функционирование программы, задает логины/пароли для остальных ее пользователей в рамках своего проекта. Системный аналитик регулирует работу экспертов, следит за итерационным процессом, но не имеет доступа к паролям экспертов и потому не может произвольно менять их решение. Эксперты работают независимо друг от друга и не могут видеть прогнозные оценки других экспертов.

Технология работы с программой состоит в следующем. В стартовом окне пользователю предлагается создать новый проект либо выбрать из ранее сохраненных. Новый проект начинается с рабочего окна *администратора*, который присваивает ID проекта, ФИО/логин/пароль *системного аналитика* и каждого из *экспертов*. Далее в систему заходит системный аналитик и задает формулировку и цель проекта. После того, как каждый эксперт поочередно заходит и записывает данные своего интервала, системный аналитик проверяет и анализирует их; решает, кого включить в экспертную группу, кого попросить изменить интервальные значения, а кого и вовсе исключить. Затем каждый эксперт независимо заполняет матрицы приоритетов, после чего системный аналитик вновь анализирует данные, группирует матрицы и проводит первую итерацию. Оценка согласованности проводится в автоматическом режиме, ровно как группировка и расчет результатов итерации. Далее, следуя вышеописанному алгоритму, проводится проверка вложенности интервала прогнозных значений в доверительный интервал нечеткого числа, и если условие выполняется, то дается определение нечеткого прогноза, в противном случае, эксперты и системный аналитик продолжают работу.

Программа построена согласно паттерну MVC - объектно-ориентированному методу для разделения логики представления, бизнес-логики и модели данных.

Программа использует как стандартные библиотеки JDK, так и дополнительные, в частности библиотеку XOM, которая работает с сохранениями проектов в файлах типа «.xml», и Commons-Math для форматирования матриц.

В заключении отметим, что рассмотренный метод нечеткого прогнозирования, и написанная на его основе программа носят достаточно универсальный характер и позволят повысить уровень обоснованности прогнозных решений в финансово-экономических системах.

Список литературы

- 1) Борисов А.Н., Крумберг О.А., Федоров И.П. Принятие решений на основе нечетких моделей: Примеры использования. Рига: Зинатне, 1990.
- 2) Глущенко В.В. Менеджмент: системные основы. Железнодорожный, Моск.обл.: ТОО НГШ Крылья, 1998.
- 3) Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976.
- 4) Исмагилов И. И., Зинкин В. А., Нечеткое прогнозирование количественных показателей сложных систем, Исслед. по информ., 11.Отечество, Казань, 2007.
- 5) Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств. М.: Радио и связь, 1982.
- 6) Лафоре Р. Структуры данных и алгоритмы Java. СПб.: Питер, 2011.
- 7) Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993.

ВЛИЯНИЕ РУТИН НА КАЧЕСТВО И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ

Низамиева Г.И.

Научный руководитель – доцент, к.э.н. Бодров О.Г.

Рутины присущи любому человеку. Они формируются под влиянием определенных условий, эволюционируют и изменяются, чаще всего в связи с недостаточной их эффективностью, а также отсеиваются, если не выполняют свои функции. Цель написания данной статьи - исследование взаимосвязи между эффективностью учебного процесса и рутинными, формирующимися у основных участников данного процесса, а именно у студентов и преподавателей, а также степени их взаимного

влияния. Действительно ли рутины влияют на эффективность образования? Можно ли улучшить его качество путем отсеивания нежелательных рутин?

Рутины - это стереотипы поведения, формирующиеся на основе удачного опыта. То есть это своеобразные шаблоны и образцы поведения, представляющие собой средства экономии ресурсов в рамках задач определения наилучших способов действий [Аузан, 2005, с. 5]. Основной функцией рутин является снижение издержек при принятии решений. Зачастую, преподаватели и студенты, осознавая всю сложность процесса обучения, стараются выстроить для себя упрощенную модель его восприятия (именно это чаще всего становится основой формирования рутин), но, как известно, упрощение и облегчение не лучшим образом, сказывается на качестве чего бы то ни было. Чаще всего индивиды в процессе принятия решений прибегают к выполнению простейших алгоритмов, а упрощение процедуры обязательно влияет на конечный результат. [Олейник, 2000, с. 60].

Для более детального анализа данной проблемы были проведены опросы среди студентов первого, второго, третьего и четвертого курсов Казанского (Приволжского) Федерального Университета. Количество опрошенных составило 200 человек. Студентам предлагалось ответить на вопрос: какие рутины в процессе обучения вы применяете чаще всего? С целью получения более объективных результатов, студентам было разрешено выбрать не один, а несколько вариантов ответа из предложенных. Для выбора предлагались следующие варианты ответа (указаны в порядке убывания количества студентов, выбравших данный вариант):

- | | |
|---|------------------------|
| 1) Отсутствие на лекциях, на которых не проверяют посещаемость. | 68 % - 136 студентов. |
| 2) Довольствование наличием одной оценки в месяц. | 42 % - 84 студента. |
| 3) Использование только лекционного материала при подготовке к семинарам. | 37 % - 74 студента. |
| 4) Использование дополнительных источников при подготовке к занятиям. | 35,5 % - 71 студент. |
| 5) Подготовка к семинару по принципу удовлетворения, а не максимизации знаний. | 29 % - 58 студентов. |
| 6) Регулярная подготовка к семинарам (практическим занятиям). | 17,5 % - 35 студентов. |
| 7) Оказание помощи одногруппникам при | 9,5 % - 19 студентов. |
| 8) Заучивание ответов, семинаров возникновении сложностей в процессе изучения материала и практических занятий. | 8 % - 16 студентов. |
| 9) Посещение всех без исключения лекций | 3,5 % - 7 человек. |

В связи с тем, что студенты могли выбрать несколько вариантов ответа, суммарный процент оказался равным 250 %, примем этот результат за 100 %, тогда при помощи несложных вычислений получаем следующие результаты, представленные на диаграмме:



Диаграмма 1. – Процентное соотношение позитивных и негативных студенческих рутин.

На основе данной статистики несложно проследить связь между эффективностью образовательного процесса и существенным отрицательным влиянием на него негативных рутин. Совершенно ясно, что достижение высоких результатов в учебе дается лишь усердным трудом, а применение рутин - это путь лишь к ординарным знаниям.

Вероятнее всего студенты откажутся от своих стереотипов поведения только тогда, когда у них появится мотивация. Мотивировать студентов могут различного рода санкции, контроль, но чаще всего студентов к достижению более высокого уровня образования мотивируют преподаватели. Но не секрет, что преподавателям так же не чуждо применение рутин.

В связи с этим был проведен опрос, касающийся наиболее часто встречающихся стереотипов поведения, присущих преподавателям. Для получения более полной и объективной информации опрашивались не преподаватели, а студенты. Количество опрошенных составило 200 студентов первого, второго, третьего и четвертого курсов Казанского (Приволжского) Федерального Университета. Задавался вопрос: какие рутины, по вашему мнению, чаще всего применяют преподаватели? Количество выбранных ответов должно было составлять не более 3.

Были предложены следующие варианты ответов (указаны в порядке убывания количества студентов, выбравших данный вариант):

- | | |
|---|-----------------------|
| 1) Проверка посещаемости на семинарах, лекциях, практических занятиях | 60,5 % - 121 человек. |
| 2) Опрос студентов по желанию | 34,5 % - 69 человек. |
| 3) Несвоевременная проверка домашних, самостоятельных и контрольных работ | 30,5% - 61 человек. |
| 4) Опоздание на занятие | 23,5% - 47 человек. |
| 5) Проведение экспресс - опроса на каждом занятии | 22,5% - 45 человек. |
| 6) Отсутствие проверки посещаемости | 16% - 32 человека. |
| 7) Опрос студентов "по списку" | 12,5% - 25 человек. |

На основании результатов опроса можно сделать вывод, что отрицательные преподавательские рутины, способствующие снижению эффективности процесса обучения, встречаются не намного чаще, чем положительные. Графическая иллюстрация соотношения позитивных и негативных рутин преподавателей представлена на диаграмме:

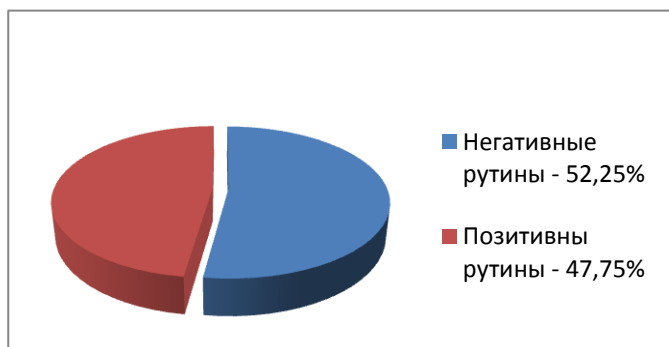


Диаграмма 2. – Процентное соотношение позитивных и негативных преподавательских рутин.

Из результатов видно, что разница между положительными и отрицательными преподавательскими рутинами не велика и составляет всего 4,5 %. Для достижения максимальной эффективности процесса обучения, необходимо соблюдение условия, при котором положительные рутины стремятся к 100 %, в то время как отрицательные - к 0. Какова же степень взаимного влияния студенческих и преподавательских стереотипов поведения?

Очевидно, что увеличение процентного соотношения положительных рутин преподавателей вероятнее всего приведет к уменьшению отрицательных у студентов.

Минимизация отрицательных студенческих рутин, посредством максимизации положительных преподавательских - это и есть определяющий фактор улучшения качества и эффективности образования.

Хотелось бы отметить, что существуют преподаватели, рутинами которых является борьба со студенческими рутинами. К сожалению, такого рода практика встречается довольно редко, но совершенно ясно, что она благотворно влияет на процесс обучения посредством изменения привычного поведения студентов и способствует наиболее полному усвоению материала.

В заключение хотелось бы сказать, что высокое качество образования – это не только вклад в будущую профессию, но и важный фактор саморазвития и самосовершенствования. Университет готовит специалистов высшего уровня, а значит, эффективное преподавание и качественные знания должны стоять на первом месте.

Список литературы

- 1) Аузан А.А. Институциональная экономика. М.: Инфра-М. 2005. С. 415.
- 2) Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Инфра-М. 2000. С. 415.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННЫХ ГРУПП НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Нуруллова Г.Н.

Научный руководитель – доцент Адигамова Ф.Ф.

В российской налоговой системе появился новый инструмент налогообложения холдинговых структур и транснациональных корпораций, а именно возможность консолидации взаимозависимых налогоплательщиков с целью уплаты налога на прибыль.

Отметим, что система консолидированного налогообложения предоставляет ряд условий для объединения некоторых процедур налогового администрирования, применяемых по отношению к участникам консолидированной группы налогоплательщиков: передачу участниками группы обязанностей по исчислению, декларированию и уплате налога на прибыль организаций и соответствующих пеней и штрафов на одно лицо - ответственного участника консолидированной группы. В случае если ответственный участник консолидированной группы налогоплательщиков отнесен к категории крупнейших налогоплательщиков, то группа подлежит регистрации в налоговом органе по месту учета ответственного участника в качестве крупнейшего налогоплательщика (таблица 1).

Таблица 1. – Налоговое администрирование крупнейших налогоплательщиков на федеральном уровне [2].

Наименование инспекции	Вид экономической деятельности налогоплательщиков, подлежащих администрированию
Межрегиональная инспекция федеральной налоговой службы России по крупнейшим налогоплательщикам № 1	Добыча (предоставление услуг по добыче) нефти; производство нефтепродуктов; оптовая торговля нефтью и нефтепродуктами; транспортирование по трубопроводам нефти и нефтепродуктов
Межрегиональная инспекция федеральной налоговой службы России по крупнейшим налогоплательщикам № 2	Добыча газа природного горючего; переработка, транспортировка, оптовая торговля газом природным горючим; общестроительные работы по прокладке магистральных и газораспределительных трубопроводов
Межрегиональная инспекция федеральной налоговой службы России по крупнейшим налогоплательщикам № 3	Основные виды обрабатывающих производств; строительство; торговля
Межрегиональная инспекция федеральной налоговой службы России по крупнейшим налогоплательщикам № 4	Производство, передача и распределение электрической энергии; производство, передача и распределение тепловой энергии
Межрегиональная инспекция федеральной налоговой службы России по крупнейшим налогоплательщикам № 5	Производство и реализация продукции металлургической промышленности; добыча металлических руд
Межрегиональная инспекция федеральной налоговой службы России по крупнейшим налогоплательщикам № 6	Оказание транспортных услуг
Межрегиональная инспекция федеральной налоговой службы России по крупнейшим налогоплательщикам № 7	Оказание услуг связи, вещания и телевидения; оказание услуг, связанных с использованием вычислительной техники и информационных технологий
Межрегиональная инспекция федеральной налоговой службы России по крупнейшим налогоплательщикам № 8	Производство машин, транспортных средств, оборудования, техники, аппаратуры; организации оборонно-промышленного комплекса
Межрегиональная инспекция федеральной налоговой службы России по крупнейшим налогоплательщикам № 9	Финансовая деятельность

На 2014 год в основном, объединение в группы произошло в нефтегазовом секторе, металлургии и связи. Следовательно, нагрузка по налоговому администрированию консолидированных групп налогоплательщиков должна ложиться на межрегиональные инспекции России по крупнейшим налогоплательщикам № 1, № 2, № 5 и № 7.

Однако чаще всего ответственным участником выступает головная организация, которая в отдельных случаях подлежит регистрации в обычном налоговом органе по месту ее нахождения. В данной ситуации возникает спорный вопрос, готова ли данная инспекция к такой нагрузке по налоговому администрированию консолидированной группы налогоплательщиков, насколько подготовлены налоговые инспектора для осуществления такого рода налогового контроля.

Особого внимания заслуживает проблема эффективного использования информационных ресурсов, возникающая при налоговом администрировании консолидированных групп налогоплательщиков. Данная проблема заключается в том, что не все доступные для администрирования информационные ресурсы используются в полной мере в процессе проверки соответствия налоговых обязательств исчисленных и исполненных консолидированной группой по отношению к законодательно возложенным обязательствам (рис. 1).



Рисунок 1. – Информационные ресурсы налоговых органов в целях налогового администрирования консолидированных групп налогоплательщиков [2].

Неполнота информации при налоговом администрировании консолидированных групп наблюдается при учете схем уклонения от налогообложения, не всегда возможен мониторинг финансово-хозяйственной деятельности предприятий с целью проверки контрагента на благонадежность или аффилированность с другими предприятиями, не всегда возможно выявление экономических рисков, связанных с мошенническими сделками, очень трудоемким и затратным представляется процесс международного информационного обмена. В связи с этим при проведении налоговых проверок консолидированных групп налогоплательщиков существует множество ограничений в рамках существующей информационной базы.

Одной из задач при введении системы консолидированного налогообложения являлось освобождение от налогового контроля в части совершения сделок между взаимозависимыми российскими организациями, которые входят в консолидированную группу налогоплательщиков. Однако не все сделки между взаимозависимыми участниками консолидированных групп подлежат освобождению от контроля налоговых органов. Существуют случаи, когда сделки консолидированных налогоплательщиков признаются контролируруемыми сделками и должны соответствовать требованиям НК РФ о трансфертном ценообразовании:

- сделки между членами одной консолидированной группы налогоплательщиков, предметом которых является добытое полезное ископаемое, признаваемое объектом налогообложения налога на добычу полезных ископаемых с применением процентной налоговой ставки (подпункт 1 п.4 ст. 105.14 НК РФ);

- сделки, совершенные участниками консолидированной группы налогоплательщиков, признанные контролируемыми в судебном порядке (п. 10 ст.105.14 НК РФ).

Следовательно, непосредственная заинтересованность холдинговых структур и транснациональных компаний во вхождении в консолидированную группу с целью ухода от взаимозависимости для облегчения налогового бремени в будущем будет сталкиваться с данными противоречиями, что может привести к росту числа налоговых споров в судах.

После введения системы консолидированного налогообложения в России наблюдается значительное снижение налоговых поступлений в бюджет. По данным ФНС России консолидированный бюджет РФ за 9 месяцев 2013 года получил поступления по налогу на прибыль организаций от консолидированных групп налогоплательщиков на 3 миллиарда рублей меньше, чем, если бы такие группы созданы не были, также говорится о снижении поступлений по налогу на

прибыль в субъектах регистрации материнских компаний. Это такие города, как Москва, Санкт-Петербург, ХМАО, Красноярский край, Тюменская область. В 2013 году комитет финансов Санкт-Петербурга сообщал, что ситуация с налогом на прибыль складывается заметно хуже, чем в прошлом году, и бюджет недополучит от компаний порядка 10 - 15 млрд. руб. По некоторым оценкам создание консолидированной системы налогообложения приведет к отвлечению доходов Москвы в размере более 100 млрд. руб. в год [2].

С проблемой снижения налоговых поступлений в бюджет на начальном этапе введения консолидированных групп налогообложения в свое время сталкивались различные государства, так, например, в Японии с целью компенсации потерь бюджета был введен временный (на 2 года с момента начала применения консолидированного налогообложения) 2-х процентный добавочный налог на прибыль группы налогоплательщиков [3]. Однако, как показывает международная практика применения системы консолидированного налогообложения, налоговые потери государства на начальном этапе существования консолидированной группы могут быть скомпенсированы за счет улучшения экономического положения групп предприятий в будущем и, как следствие, рост налоговых поступлений в бюджет.

По нашему мнению, в России еще рано оценивать эффективность системы консолидированного налогообложения, так как опыт применения данной системы насчитывает 2 года. Однако необходимо именно на данном этапе становления системы налоговой консолидации совершенствовать методы налогового администрирования консолидированных групп налогоплательщиков с целью развития интегрированных структур, ведь за счет развития последних ожидается ускорение темпов экономического роста и, соответственно, увеличение доли налоговых поступлений.

Одним из основных направлений по совершенствованию налогового администрирования консолидированных групп является уточнение порядка регистрации данной группы налогоплательщиков. Нами предлагается необходимым закрепить регистрацию ответственных участников консолидированной группы в налоговых инспекциях города Москва и Санкт-Петербург, которые осуществляют контроль за крупнейшими налогоплательщиками, а также создание специальных рабочих групп из налоговых инспекторов, которые обладают достаточными знаниями в области контроля по налогу на прибыль организаций. Это обеспечит более тщательное и всестороннее проведение контрольных мероприятий в отношении консолидированных групп и улучшение качество работы налоговых органов с данной категорией плательщиков.

Налогоплательщики, входящие в консолидированную группу, не в полной мере освобождаются от налогового контроля в отношении сделок между взаимозависимыми участниками консолидированной группы, поэтому необходимо уточнить порядок применения методов обоснования рыночной цены налогоплательщиками, входящими в состав консолидированной группы, в случаях признания сделок между ними контролируемыми.

Для повышения эффективности использования информационных ресурсов при проверках налоговыми органами консолидированных налогоплательщиков предлагаем обеспечить налоговые органы правом доступа к информационным ресурсам третьих лиц, которые обладают более широким спектром аналитических возможностей.

Эффективное распределение налоговых поступлений по уровням бюджета и между субъектами федерации в условиях консолидированного налогообложения во многом зависит от справедливого механизма расчета величины прибыли, приходящейся на каждого из участников консолидированной группы налогоплательщиков. На наш взгляд, экономически целесообразным считаем не ограничиваться только лишь распределением налога пропорционально остаточной стоимости основных фондов и фонда оплаты труда, но и учитывать показатель выручки.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая). Утверждено приказом Министерства финансов РФ от 13.07.1998 №146-ФЗ. <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 18.04.2014).
- 2) Интернет-ресурс: Данные ФНС России. <http://www.nalog.ru> (Дата обращения: 19.04.2014).
- 3) Интернет-ресурс: Prospects of Japan's Consolidated Tax System. <http://www.pwcjp-tax.com/eg/library/gets/22/2201e.pdf> (Дата обращения: 19.04.2014).

НЕЦЕНОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ

Павленко А.В.

Научный руководитель – к.э.н. Сафиуллина К.Г.

Современные экономические условия и принципы требуют от агропредприятий новых стратегических подходов к обеспечению конкурентоспособности производимой продукции. Она определяется множеством факторов, которые должны быть учтены в стратегической политике фирмы в долгосрочной перспективе: ценовые и неценовые, внутренние и внешние факторы и т.д.

Промышленная политика агропромышленной компании формируется исходя из стратегического позиционирования [М.Э.Портер 2005: 65], то есть выбора видов деятельности, отличных от видов деятельности конкурентов. Это способствует появлению конкурентного преимущества, которое нужно высоко специализировать, чтобы получить недостижимые результаты. Зачастую, это возможно через создание инновационного продукта с улучшенным качеством; расширение ассортимента перечня с различным нишевым спросом; эффективного плана развития; структурных изменений предприятия. Иными словами компания стремится обеспечить длительное существование на рынке за счет эффективного использования факторов конкурентоспособности [Сафиуллин, 2013: 19].

Актуальность выбранной темы объясняется тем фактом, что функционирующие на агропромышленном рынке РТ компании столкнулись с рядом проблем как внешнего, так и внутреннего характера, которые не позволяют эффективно осуществлять свою деятельность.

Поэтому цель данного проекта сводится к исследованию основных методов обеспечения конкурентоспособности продукции АПК в долгосрочном периоде. С особым вниманием стоит учесть неценовые факторы конкурентоспособности и применение соответствующих инструментов в практике агропромышленного производства.

Данный акцент не случаен, так как в научной литературе чаще упоминаются ценовые методы конкуренции фирм, чем неценовые. Однако на практике оба метода имеют большой вес и даже можно говорить об их взаимовлиянии.

Ценовые факторы имеют непосредственное влияние на цену продукции. К таким факторам относят: издержки производства, характер отношений агентов на рынке, а также уровень доходов населения, - которые позволяют эффективно использовать различные ценовые стратегии [М.М.Галеев 2010: 444]. Лучше всего это реализуется в случае, если на рынке присутствует значительное число компаний, производящих однородную продукцию.

Однако для потребления АПК создается схожая по номенклатуре, но значительно различающаяся по своим характеристикам продукция - удобрения, средства химзащиты растений, техника с/х назначения и т.д. Это подталкивает производителей к постоянной дифференциации продукта.

Ф. Шерер и Д. Росс в совместной работе объясняют дифференцированные продукты как «продукты, которые различаясь по физическим качествам, уровню обслуживания, географическому размещению, наличию информации и субъективному восприятию, явно предпочитают рядом потребителей среди конкурирующих продуктов в данной ценовой группе» [Ф. Шерер, Д. Росс 1997: 17].

То есть в качестве одного из основных неценовых инструментов в стратегической политике выступает вертикальная и горизонтальная дифференциация продукции АПК.

В частности, вертикальная дифференциация в агропромышленном секторе выражается в создании качественно новых продуктов. Благодаря применению инновационных идей реализуются конкурентные преимущества.

Такой эффект был доказан в модели Саттона, показывающей, что инновации в качестве оказывают на структуру рынка большое влияние. Привлечение инноваций может вызвать весьма выигрышный эффект первопроходца. Эффект первопроходца зависит от условий, задающих возможности инноваций в качестве продукции.

Другими словами, инновационные вложения в развитие продукции, ведут к более высокой концентрации на рынке, так как это связано с большими затратами, на которые не все конкуренты готовы пойти.

Создание продукции АПК гарантированного высокого качества нельзя представить без эффективного функционирования системы контроля качества.

В последние 10-15 лет в АПК РТ в силу низкой привлекательности отрасли образовался «кадровый голод». Отсутствуют институты среднетехнического и профессионально-технического

образования, способные качественно подготовить полноценных специалистов в с/х сфере. Даже выпускники с/х академии предпочитают работать по другим направлениям, а не по специальности. Следовательно, налицо дефицит профессиональных специалистов на всех уровнях.

В этой связи агропредприятия, приобретая необходимые ресурсы, вынуждены приглашать квалифицированных специалистов по агротехнологическому сопровождению товаров от компаний-поставщиков или производителей сырья. Тем самым, хозяйства экономят на содержании аналогичного персонала.

Данное сопровождение и иные виды постконтрактного обслуживания рассматриваются как элемент горизонтальной дифференциации, способствующий налаживанию стратегически важных отношений с партнерами. В рамках этих устойчивых отношений в долгосрочном периоде минимизируются риски и неопределенность.

Также горизонтальная дифференциация проявляется в местоположении поставщиков. Необходимость возникает в условиях высокой стоимости логистических операций, которые можно снизить с помощью расширения сетей поставщиков, чтобы покрыть спрос на ресурсы и товары.

Схожий случай был изучен в модели Хоттелинга [Кабраль Л. 2003: 209-223]. Потребитель закономерно предпочтет ту фирму, к которой он ближе расположен. Если фирмы находятся на разных расстояниях от потребителя, то ближайшая фирма может назначить более высокую цену на свой товар. Поэтому выгодно расположенная фирма обладает определенной рыночной властью, что и позволяет ей назначать чуть более высокие цены.

Особый интерес на практике представляет такой неценовой инструмент, как отсрочка платежа поставляемой продукции. Ситуация такова, что ввиду финансовых сложностей хозяйств, связанных с крупными сезонными затратами и невысокой результативностью и доходностью, хозяйства не способны полностью погашать свои обязательства. Кроме того, они нуждаются в новых поставках.

В этом случае многие поставщики требуют 100 % предоплату за следующее: горюче-смазочные материалы (ГСМ), семена, оборудование и т.д.

По остаточному принципу распределяются средства на удобрения и средства химзащиты. Такие поставщики действуют на условиях либо предоплаты, либо предоставляют отсрочку платежа, т.е. поставщики кредитуют хозяйства. Описанный механизм позволяет заложить риски неоплаты в стоимость отгружаемой продукции. Фирмы, предоставляющие отсрочку платежа, могут значительно больше выиграть, чем другие конкуренты, хотя и риск подобных операций зачастую велик.

Однако рассматриваемый неценовой инструмент носит отрицательный эффект для конечного потребителя, так как значительно возрастает добавленная стоимость. Другими словами увеличивается стоимость проданного фирмой продукта минус стоимость изделий, приобретенных и использованных фирмой для его производства.

Таким образом, конкуренция за рынки сбыта диктует необходимость к стратегическому управлению агропромышленными процессами. Длительное существование предприятий видится единственно возможным благодаря повышению конкурентоспособности производимой продукции.

Несмотря на то, что ситуация на рынке АПК складывается, зачастую вопреки основным экономическим законам из-за коррупционной составляющей, чаще субъекты ведут себя рационально при реализации своей промышленной политики, рассчитанной на длительный период.

Одновременно, такая политика должна быть гибкой, т.е. оперативно и адекватно реагировать на изменение факторов, быть способной мобилизовать ресурсы для упрочения или улучшения позиций.

Отечественный аграрный сектор в перспективе должен стать конкурентоспособным или, в конечном счете, будет стагнировать и вытесняться с рынка, иностранными конкурентами [И.Ушачев 2011: 11]. Тем более нахождение в составе ВТО ускоряет данный процесс.

Список литературы

- 1) Журнал Экономический вестник РТ. №3. 2013 // А.Р.Сафиуллин. Перспективы развития конкурентных преимуществ видов экономической деятельности нефтехимического комплекса Татарстана. С. 19-20.
- 2) Журнал АПК: экономика, управление. №3. 2011 // И.Ушачев. Научное обеспечение стратегии социально экономического развития АПК России. С.11-13.
- 3) Журнал Проблемы современной экономики. №10. 2010 // М.М.Галеев, А.С.Балеевских, А.И.Панышев Стратегические подходы к повышению конкурентоспособности продукции АПК. С. 444-446.
- 4) Кабраль Луис М.Б. Организация отраслевых рынков: вводный курс / Луис М.Б. Кабраль; Пер. сангл. Шведа А.Д.. Мн.: Новое знание, 2003. 356 с., С. 209-223.

- 5) Майкл Э. Портер. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: Издательский дом Вильямс, 2005. 608 с.
- 6) Рой Л.В., Третьяк В.П. Анализ отраслевых рынков / Глава 3. М.: ИНФРА-М. 2008. 441 с.
- 7) Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер с англ. М.: Инфра-М, 1997. 698 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭМПИРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КОРПОРАТИВНОЙ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ КАК ФАКТОРА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Пряслова Ю.Д., Суляева Э.И.

Научный руководитель – доцент, к.ф.-м.н. Анкудинов А.Б.

Одной из наиболее значимых характеристик современных экономических отношений на микроуровне выступает возрастающая роль корпоративной информационной открытости. Повышение прозрачности является необходимым фактором дальнейшего развития компаний, индикатором оценки характера и размера рисков, а также ориентиром при принятии инвестиционных решений.

В условиях информационного взрыва предоставление большого количества информации не всегда является залогом её качества. Порой большие объемы приводят к дезинформации потенциальных инвесторов, так как источники получаемой информации публикуют противоречивые данные. Если закон убывающей полезности может быть применим к финансовой отчетности, то есть риск, что рост объемов раскрытия информации не будет давать пропорционального прироста полезности для пользователей отчетности. Это неизбежно заставляет задуматься о том, с какой целью следует составлять отчеты по 100 и более страниц. В большинстве случаев значительная часть отчетности может быть бесполезной или негодной.

Проблема раскрытия информации достаточно сложна и не нова. В 1994 году Ray Groves, на тот момент председатель совета директоров и главный исполнительный директор Ernst&Young в США, утверждал что, «важная информация теряется в «открытом лесу», так как наша система не делает различий между информацией, жизненно необходимой для принятия решений, и совершенно бесполезной. В том же году Американский институт дипломированных публичных бухгалтеров (AICPA) опубликовал статью Improving Business Reporting – A Customer Focus (больше известную под названием ‘the Jenkins Report’), комментируя значительное увеличение раскрытия информации экономическими субъектами за последние 20 лет. Доклад призвал разработчиков стандартов к «поиску и устранению тех компаний, которые раскрывали меньше полезной информации». По их мнению, уменьшение количества ненужной информации необходимо для удобства пользователей отчетности при поиске интересующих их данных [1, с. 127].

Стоит отметить, что главным назначением информационной прозрачности является то, что раскрываемая информация позволяет потенциальным инвесторам и стейкхолдерам сформулировать свои представления о риске.

Вопрос прозрачности компании и ее взаимосвязи с финансовым положением компании является дискуссионным и требует дальнейшего изучения. Исследователи изучают прозрачность компаний на развитых (М. Фирз, 1979; Л. Сперо, 1979; М. Бредбери, 1992) и формирующихся рынках (Т. Кук, 1991; М. Хоссэйн, Л. Тан и М. Адамс, 1994). Нет единства в вопросе характера связи между финансовым положением компании и раскрытием информации о компании. О наличии позитивной взаимосвязи утверждали Э. Фрай и Р. Хок, 1976; Э. Боуман и М. Хэйре, 1975; негативную взаимосвязь выявили Р. Инграм и К. Фразьер, 1980, 1983; А. Белкаоуи и П. Карпик, 1989; отсутствие связи подчеркивали С. Ковэн, Л. Феррери, Л. Паркер, 1987.

Изучением зависимости уровня прозрачности компаний на формирующихся рынках от различных переменных посвящены работы целого ряда исследователей. Так, К. Алджифри (2008) на основе анализа уровня раскрытия информации 31 компании в ОАЭ, выявил, что влияние таких показателей, как величина компании, соотношение заемных и собственных средств, рентабельность собственного капитала является несущественным [2, с. 97].

К. Альсаид исследовал уровень прозрачности компаний Саудовской Аравии и выявил положительную значимую связь лишь с показателем величины компании, уровень заемных средств, структура собственности, возраст компании не оказывают влияния на уровень прозрачности [3, с. 317].

Следует также отметить, что корпоративная прозрачность сводится не только к раскрытию ключевых финансовых показателей, но включает также описание организационной структуры компании, корпоративной социальной политики и этики, стратегических целей и задач.

В целях оценки уровня информационной прозрачности компаний, как в России, так и за рубежом был разработан ряд рейтингов прозрачности. Однако, что касается России, настоящее время выделяются два регулярно обновляемых рейтинга корпоративного управления: составляемые международным рейтинговым агентством Standard & Poor's и Российским институтом директоров совместно с рейтинговым агентством Эксперт РА (РИД - Эксперт РА).

До 2003 включительно года в России также широко использовались рейтинги, составляемые Институтом корпоративного управления и права (ИКУП) и инвестиционной компанией Brunswick UBS Warburg. Однако данные рейтинги с 2004 года не обновлялись.

Нередко и международные аудиторские компании составляют рейтинги корпоративного управления. Например, в 2011 году компанией KPMG было проведено исследование практики корпоративного управления и прозрачности в России на примере 100 компаний, однако такой тип рейтинга имеет непостоянный характер и не дает возможности проследить изменения в динамике [4, с. 177].

Следует отметить, что общим недостатком данных рейтингов является закрытость методики (не раскрывается вес каждого показателя), что существенно затрудняет их использование для исследования влияния корпоративной прозрачности на стоимость компании. Поэтому был разработан специальный набор показателей для расчета индекса прозрачности отечественных компаний.

В настоящее время нами проводится исследование прозрачности российских компаний и для этих целей был составлен свой набор показателей. В целях определения уровня прозрачности нами производится расчет индекса прозрачности, который составляется по каждой компании путем анализа публикуемой компанией информации.

Прозрачность компаний оценивается по 39 показателям, сгруппированным в 9 основных разделов:

- 1) Основные положения о компании.
- 2) Корпоративная стратегия.
- 3) Корпоративное управление.
- 4) Риск-менеджмент в компании.
- 5) Социальная политика компании.
- 6) Нормативные документы в сфере социальной ответственности.
- 7) Представление данных.
- 8) Взаимодействие со стейкхолдерами компании.
- 9) Инвестиционная деятельность компании.

Учитывая тот факт, что инвесторы обладают определенными правами контроля над ресурсами компании, восьмому разделу показателей уделялось особое внимание. Согласно позиции американского ученого А. Ульмана, чем более значимым является контроль со стороны заинтересованных лиц, тем выше желание компаний удовлетворить их потребности [5, с.67]. Данное утверждение применимо и в отношении системы раскрытия информации – чем более значим контроль со стороны акционеров, тем «охотнее» компания раскрывает информацию о своей деятельности (удовлетворяя потребности заинтересованных лиц в своевременной, достоверной, существенной информации для принятия решений).

Разработанная методика имеет ряд преимуществ:

- применима к любым открытым акционерным обществам, как с развитой практикой корпоративного управления, так и к тем, где корпоративное управление находится в стадии становления;

- основана только на фактически имеющихся данных, получаемых из годовых отчетов и финансовой отчетности;

- в ней использованы основные показатели, первостепенно влияющие на повышение эффективности корпоративного управления и раскрытия информации;

При этом также известны все показатели рейтинга и любой из них может использоваться в эконометрической модели как самостоятельный фактор.

К настоящему моменту проанализировано около 600 компаний различных отраслей промышленности за 2010-2012 гг. Топ 10 компаний по уровню прозрачности составляют компании энергетической, металлургической, нефтяной промышленности (рис.1).

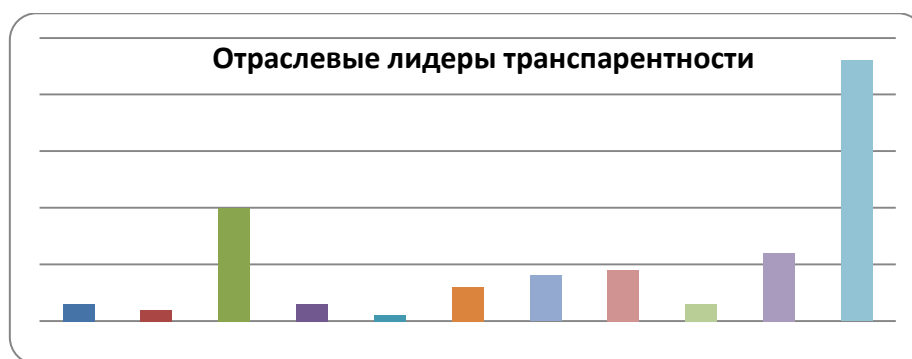


Рисунок 1. – Отрасли-лидеры прозрачности.

Согласно первым полученным результатам, многие российские компании, попавшие в выборку, не публикуют информацию об организационной структуре компании, взаимодействии с акционерами, сведения о системе риск-менеджмента и т.д. Кроме того, в результате проведенного анализа было подтверждено, что компании, входящие в первую десятку по показателям капитализации, имеют высокие показатели прозрачности, по сравнению с компаниями, расположившимися во второй сотне выборки по годам.

Следует также отметить, что из года в год первая сотня компаний практически не меняется, изменяются лишь места в рейтинге, занимаемые ими. В то же время состав второй сотни компаний меняется из года в год, и не удивительно, что и уровень прозрачности таких компаний достаточно низкий.

Работа по анализу прозрачности компаний продолжается и для большей достоверности эконометрических исследований предполагается увеличить объем анализируемых показателей до 800 единиц.

Список литературы

- 1) Aljifri K. Annual report disclosure in a developing country: The case of the UEA // *Advances in accounting*. 2008. № 24. P. 93-100.
- 2) Alsaed K. The association between firm-specific characteristics and disclosure: The case of Saudi Arabia // *Journal of American Academy of Business, Cambridge*. 2006. № 7 (1). P. 310-321.
- 3) Archambault J., Archambault M.A. Multinational test of determinants of corporate disclosure // *International Journal of Accounting*. 2003. № 38. P. 173-194.
- 4) CFA Institute Centre for Financial Market Integrity, *A Comprehensive Business Reporting Model: Financial Reporting for Investors*, Charlottesville: CFA Institute Centre for Financial Market Integrity, 2007. P.125-128.
- 5) Ullmann A. Data in Search of a Theory: A Critical Examination of the Relationships among Social Performance, Social Disclosure and Economic Performance of the U.S., P. 62-78.

СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ

Равзиева Д.И.

Научный руководитель – профессор, д.э.н. Сафиуллин А.Р.

Многие аналитики, исследователи и специалисты подводя итоги прошедшего 2013 года, сообщают о том, что российской экономике не удалось преодолеть все последствия минувшего мирового финансового кризиса. Несмотря на множество мнений, все сходятся в одном: на сегодняшний день ситуация близка к стагнации или в худшем случае к рецессии, причем, мнение поддерживается как отечественными, так и западными коллегами.

Аналитики Всемирного банка утверждают, что экономике России необходима диверсификация, которая в настоящее время ниже показателей экономики Советского Союза (рис.1).

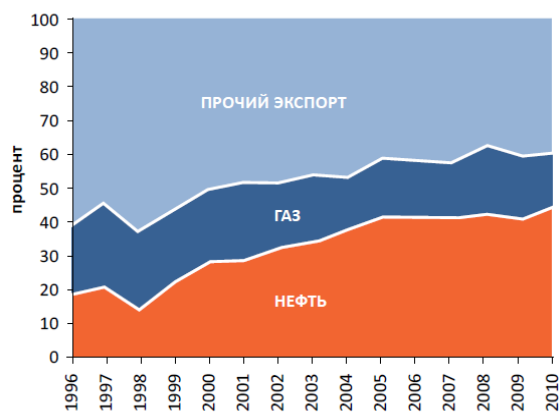


Рисунок 1. – Структура Российского экспорта [Росстат, Всемирный банк].

Диверсификация экономики, по определению, означает осуществление новых видов деятельности в новых отраслях и на новых рынках. Однако, определяющим фактором развития такой тенденции является нестабильность экономического роста в России. По сравнению с другими странами с сопоставимой экономикой рост обрабатывающих отраслей в России отличается более высокой волатильностью вследствие большей продолжительности и глубины экономических спадов. У предприятий, осуществляющих деятельность в отраслях с более низким уровнем конкуренции, меньше вероятность ухода с рынка независимо от их относительной эффективности.

Из этого следует, что повышение уровня конкуренции и укрепление других факторов, способствующих выживанию новых, развивающихся и эффективных предприятий, будут содействовать диверсификации экономики.

Сравнительный анализ промышленного производства регионов России позволяет сделать вывод о том, что отмечается высокая концентрация производства в некоторых отраслях промышленности. Относительно высокие уровни концентрации производства либо в нескольких отраслях, либо в небольшой группе предприятий могут еще больше увеличить волатильность экономического роста. Высокая степень концентрации делает экономику уязвимой и чувствительной к судьбе небольшого числа экономических явлений, таких, как изменение цены на самый распространенный вид продаваемого сырья или производимых товаров.

Одним из вариантов решения проблемы диверсификации экономики, является специализация регионов внутри страны на приоритетных с точки зрения экономической эффективности видах деятельности. Это на наш взгляд позволяет сбалансировать как экономику регионов, так и экономическую эффективность отраслей промышленности в масштабах страны. Нами было проведено исследование нефтехимической отрасли Российской Федерации в разрезе регионов на основе методологии, предполагающей выявление приоритетных видов экономической деятельности (ВЭД) с точки зрения их эффективности и производительности. Полученные результаты подтверждают тот факт, что концентрация производства в отдельных ВЭД высока. Рынки близки к состоянию монополии или олигополии, как в разрезе регионов, так и в разрезе предприятий (табл. 1).

Таблица 1. – Структура нефтехимической отрасли в разрезе ВЭД.

ВЭД	Регион I	Доля, %	Регион II	Доля, %
Добыча сырой нефти	Тюменская обл.	47%	Респ. Башкортостан	8%
Производство нефтепродуктов	г.Москва	30%	г.Ст-Петербург	23%
Производство пластмасс и синтетических смол в первичных формах	Республика Татарстан	23%	Ставропольский к-й	13%
Производство синтетического каучука	Республика Татарстан	75%	Респ. Башкортостан	8%
Производство фармацевтической продукции	г.Москва	22%	Московская обл.	21%
Производство мыла и моющих средств	Тульская обл.	50%	г.Ст-Петербург	19%
Производство резиновых шин, покрышек и камер	Республика Татарстан	39%	Омская область	12%

Если проводить параллель между положением лидера и максимальными показателями эффективности и производительности, то не всегда можно говорить о прямой зависимости. Так, матрица «Выработка-Производительность» практически во всех случаях показывает, что второй следующий регион-производитель после лидера занимает наиболее привлекательное положение.

Правый верхний квадрант характеризуется высокой выработкой и производительностью относительно остальных игроков рынка, и является тем положением, к которому должны стремиться регионы, выбирая траекторию своего развития (рис.2).

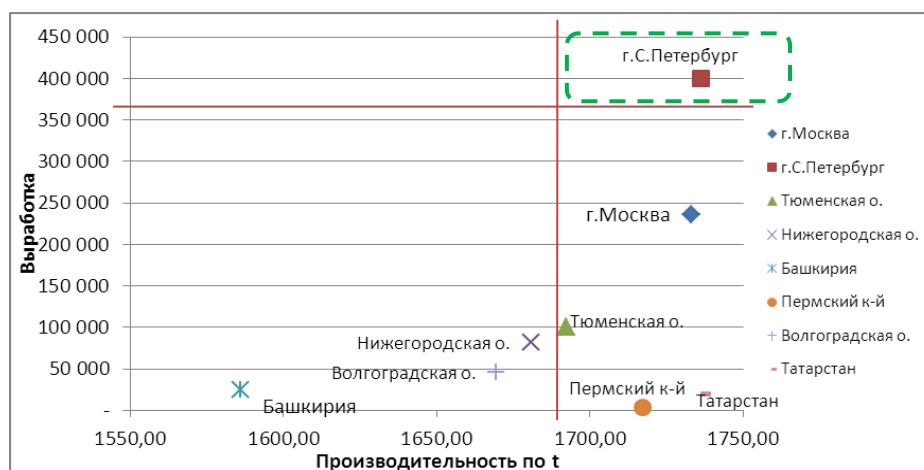


Рисунок 2. – Позиционирование регионов на примере ВЭД «Переработка нефтепродуктов».

С целью определения приоритетного направления развития региона необходимо находить равновесное положение между долей рынка, концентрацией и локализацией региона, а также показателями производственной эффективности. При сочетании положительных значений тех и других индикаторов, можно говорить о том, что данный ВЭД является профильным, а значит, его необходимо развивать и поддерживать в данном регионе. Обращаясь к представленному примеру анализа ВЭД «Переработка нефтепродуктов» можно отметить, что г. Москва и г. С-Петербург (лидеры с общей долей рынка 53 %) располагаются близко и внутри наиболее предпочтительного IV квадранта соответственно. Подобный структурный анализ территорий и видов экономической деятельности позволит идентифицировать те регионы, которые имеют четкую профильную направленность, сопровождаемую высокой эффективностью. Это даст правильный импульс дальнейшему развитию субъектов в конкретном направлении, исключив ошибочное создание промышленных предприятий в заведомо неперспективных регионах России.

Правительство Российской Федерации также, как и Правительство Республики Татарстан в числе стратегических приоритетов на горизонт до 2016-2018 гг. называет повышение национальной конкурентоспособности и производительности труда, создание условий для эффективного развития внутренних и внешних рынков. Ключевой задачей, стоящей перед экономикой России, является обеспечение конкурентоспособности отраслей промышленности. Актуальность этой задачи в последние годы возросла в связи с организацией Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана и вступлением России во ВТО. Все более глубокая интеграция страны в международную торговлю способствует созданию более жесткой конкурентной среды для отечественного бизнеса, что заставляет искать пути повышения эффективности предприятий и отраслей. А предложенный алгоритм анализа ВЭД позволит определить те направления, которые необходимо обратить внимание, как предприятиям, так и руководству регионов.

Список литературы

- 1) Равзиева Д., Шугаева А. Структурный анализ эффективности производства по видам экономической деятельности в условиях формирования конкурентного промышленного профиля территории (опыт Республики Татарстан) // Selected papers of the International scientific and Practical Conference Contemporary Problems of Regional Economy Management, May 23-24 2013. Saint Petersburg, Russia: Saint-Petersburg state University of Economics, 2013.
- 2) Интернет-ресурс: Доклад об экономике России. Всемирный Банк / Официальный сайт Всемирного Банка, 2013. www.worldbank.org/ru/country/russia.
- 3) Интернет-ресурс: Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года / Официальный сайт Правительства Российской Федерации, 2014. <http://government.ru/>.
- 4) Интернет-ресурс: Росстат. Федеральная служба государственной статистики. <http://www.gks.ru/>

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОБЛЕМЫ ИХ СНИЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ «ДАВЛЕКАНОВСКИЙ КХП»

Рогив Р.Р.

Научный руководитель – к.э.н. Сафиуллина К.Г.

Проблема снижения издержек - одна из важнейших проблем в экономике во все времена, особенно в современных условиях. В настоящее время на предприятиях остро стоит вопрос о возможности интенсивного развития. Интенсивный рост возможен при снижении издержек на этапах обращения и производства товаров. Актуальность исследования данной проблемы безусловна. Целью настоящего исследования - выявление проблем эффективного использования ресурсов и снижение издержек производства на предприятии «Давлекановский КХП».

Производство товаров и услуг невозможно без затрат. В условиях жёсткой конкурентной борьбы, единственно возможным для предприятия является снижение издержек.

Капитал в процессе кругооборота проходит три стадии. Первая стадия - товарная. Она заключается в покупке предприятием рабочей силы и средств производства. Тем самым капитал обращается, переходя из денежной формы в товарную. Вторая стадия - стадия производства. На этой стадии капитал потребляется производителем. С помощью средств производства и рабочей силы получается готовая продукция. В заключительной, третьей стадии, капиталист представляет на рынке плоды «своего» труда. Результатом будет получение прибыли в размере прибавочной стоимости. Рассмотренные выше стадии можно описать уже более раскрытой формулой Д-Т...П...Т`-Д`. Только при непрерывном кругообороте денежного и товарного капитала, а также эффективном использовании ресурсов возможно снижение издержек. Но как же на этапах обращения и производства товаров можно снизить издержки?

Существуют следующие пути снижения издержек:

- использование более квалифицированной рабочей силы и повышение квалификации уже имеющейся;
- увеличение производительности оборудования;
- уменьшение времени обращения капитала (транспортные издержки, издержки хранения и т.д.) и времени производства;
- увеличение количества смен;
- экономия сырья;
- нахождение самой оптимальной комбинации факторов производства;
- укрупнение капитала.

Рассмотрим конкретное предприятие. Для примера рассмотрим возьмём «Давлекановский КХП». Большую долю производства предприятия занимает переработка зерна в муку. На производстве муки используется ржаное зерно. В результате выходит мука двух видов: сеяная и обдирная.

Производственные мощности предприятия ООО «Давлекановский КХП» позволили за 2008 год переработать ржаной сеяной муки 3500 тонн, а ржаной обдирной - 11200 тонн. За 2009 год предприятие выработало ржаной сеяной муки - 5700 тонн, а ржаной обдирной - 17920 тонн. И на конец, предприятие за 2013 год выработало ржаной сеяной муки - 6300 тонн, а ржаной обдирной - 20160 тонн.

Мы видим, что по сравнению с 2008 годом в 2013 году производство муки увеличилось на 80 %. Притом, что стоимость муки понизилась. Что способствовало снижению издержек производства? После изучения ситуации на предприятии мне удалось выявить два фактора, повлиявших на объём издержек производства продукции - это изменение количества смен и покупка нового оборудования. Именно применение этих двух факторов повлияло на уменьшение издержек производства. Теперь рассмотрим каждый фактор более детально:

1) Изменение количества смен.

Предприятие «Давлекановский КХП» в 2008 году использовало односменную и двухсменную систему работы, что позволило произвести 3500 тонн ржаной сеяной муки и 11200 тонн ржаной обдирной муки. В течение года работники предприятия трудились 4 месяца в одну смену и 8 месяцев в две смены. Такое различие в сменах связано со спецификой малого предприятия в сфере сельского хозяйства. Стоит заметить, что чем больше сельхоз предприятие, тем больше предприятие использует одну сменную модель.

Теперь перейдём к сравнению издержек в одну и две смены. При использовании двух смен взамен одной смене, издержки производства увеличиваются на 36,5 %, но стоимость услуги по переработки зерна уменьшается на 31,8 %. Хотя при использовании двухсменной системы появляются дополнительные издержки: электроэнергия, отопление, заработная плата, налоги с зарплаты дополнительных рабочих. С чем это связано? В теоретической части проекта мы говорили, что стоимость дополнительных издержек также ложится на стоимость продукта. Если эти издержки влияют на объём производства, то они равномерно ложатся уже на больший объём продукта.

В 2009 году предприятие перешло на двух- и трёхсменное производство. Теперь в течение года КХП работало 4 месяца в две смены и 8 месяцев в три смены. Это изменение повлияло на размер издержек. Предприятие при работе в три смены затрачивает больше электроэнергии и энергии на отопление. При одной смене на энергетику затрачивается в общем 788100 рублей, при двух сменах 1011150 рублей, а при трёх сменах 1169250 рублей. Значит издержки на электроэнергию - переменные издержки. Для того чтобы их сократить нам нужно применять более экономные электроприборы.

В связи с увеличением числа смен, возрос и штат работников. Переходя с первой смены на вторую, затраты на рабочую силу увеличиваются на 93,6 %. Но когда предприятие переходит на систему в три смены, то издержки увеличиваются только на 35,2 %! Здесь наблюдается положительный эффект от масштаба. Стоит также отметить, что и налог на зарплату, и премии также увеличатся.

В статье расходов также есть и постоянные издержки. Они не меняются при изменении системы смен. Это такие издержки как амортизация оборудования, общепроизводственные и общехозяйственные расходы. При увеличении произведённой продукции их стоимостная доля в продукции уменьшается.

Результат преобразования - общие издержки увеличились на 24 %, а стоимость услуг переработки уменьшилась на 25 %.

В 2013 году предприятие «Давлекановский КХП» полностью перешло на систему трёх смен. Объём производства увеличился на 10,5 %, а издержки снизились на 5,7 %.

Итак, после проведения изменений в системе смен с 2008-2013 год видны улучшения.

2) Эффективное использование оборудования.

Для производства муки требуется зерно установленное стандартами. Имеющееся на предприятии приёмно-отпускное устройство зерна устаревшее и не позволяет производить очистку и сушку зерна поступающее с полей и от производителя. Для обеспечения автоматизированного приёма, и доведения поступающего зерна до нужного в 2009г. начали реконструкцию участка приёма зерна, состоящего из автоприёма, зерноочистки и зерносушилки. В 2010г. произвели закуп зерносушилки 3723 тыс. руб. с привлечением заёмных средств - кредит банка в сумме 2234 тыс. руб. В том же году начаты монтажные работы зерносушилки. Общие расходы составили 9364 тыс. руб., из них 2300 тыс. руб. привлечённые средства.

Для финансового результата по проекту используем данные 2009 г. Так за год было переработано 35,4 тыс. тонн зерна из них 50 % требовало дополнительных расходов по сушке, очистке зерна. Для этого пользовались услугами ближайших элеваторов, расчёт дополнительных услуг на 1 тонну введён таблице 1.

Таблица 1. – Затраты до использования нового оборудования

№	Наименование затрат	Цена за тонну
1	Доставка зерна до элеватора	80
2	Услуги по приёмке сушке	70
3	Погрузка отпуски зерна	90
4	Доставка зерна до Давлекановского КХП (авто услуги)	80
5	Приёмки зерна	60
	Итого затрат на 1 тонну	380

Таблица 2. – Затраты после использования нового оборудования.

№	Наименование затрат	Цена за тонну
1	Услуги по приёмке сушки	33
2	Приёмка зерна	50
3	Итого затрат на 1 тонну	83

Тогда затраты за год (таблица 1) на 17700 тонн зерна составляли до реализации проекта 6726 тыс.руб. (380*17700). Теперь, с использованием результатов проекта они составляют 1469 тыс. руб. (83*17700). Чистая прибыль от нововведения составляет 4205,6 тыс. руб. в год. Окупаемость данного проекта составляет 2,5 года. Данный проект сократил издержки хранения зерна. При увеличивающихся масштабах производства, эффект от нововведения усиливается. Даже при уровне производства 2009 года предприятие смогло сэкономить 4,2 млн. рублей с помощью зерносушилки.

В заключение можно сказать, что проблема снижения издержек была актуальна во все времена. Великие экономисты предлагали свои идеи, раскрывая экономическую сущность издержек. Сейчас, когда мы живём в 21 веке, издержки изучены глубоко. Но никогда не потеряет своей значимости изучение этой проблемы для конкретного предприятия. В практической части данной работы я рассмотрел предприятие ООО «Давлекановский КХП». Опираясь на поставленную задачу, мне удалось рассмотреть экономическую сущность издержек и выявить особенности снижения издержек на предприятии.

Список литературы

- 1) Кенэ Ф. Избранные произведения. М.: Изд-во социально-экономическ. лит-ры, 1960. 552 с.
- 2) Маркс К. Капитал. Политиздат. 1983. 3883 с.
- 3) Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
- 4) Самуэльсон П., Вильям Нордхаус / 18-е изд Экономика. Economics. М.: Вильямс, 2006. 1360 с.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Хайрулина Э.Р.

Научный руководитель – доцент Синникова Ю.М.

В настоящее время одним из главных факторов экономического роста страны является технический прогресс, проявляющийся в развитии высоких технологий, внедрении результатов НИОКР, выходом на мировой рынок с высокотехнологичной продукцией. Повышение инновационной активности оказывает влияние на конкурентоспособность предприятий, рыночную структуру и отраслевую систему народного хозяйства, а также на международную конкурентоспособность экономики в условиях глобализации.

Осознавая роль науки в целом и инновационных технологий в частности, государство постоянно стремится стимулировать развитие научно-технического потенциала страны. Особенно это стало важным сейчас, во время ожесточенной конкуренции, интенсивного технологического развития экономики. Основной задачей федеральной инновационной политики является создание благоприятного инновационного климата для материализации государственных приоритетов научно-технического развития в экономической сфере [Друева, 2012, с. 35].

Как известно, существует два метода государственного стимулирования инновационной деятельности – прямой и косвенный. Прямое стимулирование включает в себя, прежде всего, бюджетное финансирование научно-исследовательской деятельности, субсидирование, предоставление гарантий, разработку государственных программ, определяющие приоритетные направления развития и т.д. Косвенное же стимулирование инновационной деятельности подразумевает под собой создание общего благоприятного инновационного климата для организаций, ориентированных на инновационную деятельность, их поощрении. К таким мерам косвенного стимулирования относится предоставление участникам инновационной деятельности налоговых преференций, таких как налоговых льготы, налоговые кредиты, методы ускоренной амортизации и т.д.

Поддержка инновационной деятельности продолжает оставаться одной из основных целей налоговой политики государства. Каждая страна вырабатывает свою стратегию инновационного развития и выбирает свои инструменты стимулирования бизнеса. Но если сравнивать прямой или косвенный метод между собой, то можно выделить, что косвенное стимулирование требует меньше бюджетных затрат и может быть охвачен гораздо больший круг инновационных субъектов.

В развитых странах налоговое стимулирование инновационной деятельности практикуется давно. В качестве наиболее широко распространенных за рубежом налоговых льгот для инновационных предприятий следует отметить [Гринкевич, 2012, с. 81]:

- дополнительные налоговые скидки по налогу на прибыль (на основе объемных показателей применяются в Великобритании, Бельгии и Дании, на комбинированной основе – в Австралии, Австрии и Венгрии);

- налоговый исследовательский кредит (выделяют приростную форму налогового кредита, которая действует в США, Японии, Мексике и Южной Корее, полнообъемную – применяется в Италии, Канаде, Норвегии и смешанную – используется во Франции, Испании, Португалии);

- особые льготные условия списания основных средств (так, в Ирландии, Великобритании предусмотрена «свободная» амортизация, во Франции и Германии – и ускоренная);

- инвестиционный налоговый кредит, например, в США;

- пониженные ставки НДС по товарам инновационного назначения – используются в Германии, Великобритании, Швеции, Италии.

Рассмотрим налоговые льготы, применяемые в Российской Федерации по стимулированию инновационной деятельности. В таблице 1 представлены льготы и преференции, касающиеся в основном двух налогов: налога на добавленную стоимость и налога на прибыль организаций [Савина, 2013, с. 7]. Однако, не все виды налоговых льгот, стимулирующие инновационную деятельность в Российской Федерации, представлены в таблице 1, так как перечень налоговых льгот велик. При этом планируется продолжить процесс либерализации законодательства о налогах и сборах с целью стимулирования, развития и модернизации инновационной деятельности в Российской Федерации [Друева, 2012, с. 36].

Таблица 1. – Налоговые льготы для стимулирования инновационной деятельности в Российской Федерации.

Льготы	Характеристика и особенности применения
Освобождение от налога на добавленную стоимость	<p>Данное освобождение предоставляется при условии выполнения в составе НИОКР следующих видов деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разработки конструкции инженерного объекта или технической системы; - разработки новых технологий; - создания опытных образцов машин, оборудования, материалов, не предназначенных для реализации третьим лицам, их испытания; - деятельности, осуществляемой учреждениями образования и научными организациями на основе хозяйственных договоров; - деятельности, осуществляемой за счет средств бюджета и указанных в Налоговом кодексе Российской Федерации специальных фондов; - передачи исключительных прав и прав на основе лицензионного договора на изобретения, промышленные образцы, программы ЭВМ, ноу-хау. <p>При этом налогоплательщик вправе отказаться от применения данной льготы. Освобожден от налога на добавленную стоимость и таможенных пошлин ввоз технологического оборудования, аналога которого не производятся в Российской Федерации.</p> <p>Сняты ограничения для срока принятия к вычету налога на добавленную стоимость, уплаченного поставщикам и подрядчикам при капитальном строительстве.</p> <p>Введена возможность возмещения налога на добавленную стоимость в заявительном порядке (до завершения камеральной налоговой проверки) для крупнейших налогоплательщиков либо при представлении банковской гарантии</p>
Повышенный вычет расходов при исчислении налога на прибыль организаций	<p>Перечень статей расходов, относимых к расходам на НИОКР, включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> амортизацию основных средств и нематериальных активов; расходы на оплату труда; материальные расходы; другие расходы, непосредственно связанные с выполнением НИОКР (не более 75 % указанных выше расходов на оплату труда); стоимость работ по договорам на выполнение работ (для заказчиков НИОКР); отчисления на формирование фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности, созданных в соответствии с Федеральным законом от 23.08.1996 N 127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике" (не более 1,5 % доходов от реализации). <p>Расширены условия для принятия в расходы затрат на профессиональную подготовку и переподготовку работников.</p> <p>С 01.01.2012 вступили в силу уточненные правила вычета расходов на определенные виды НИОКР с коэффициентом 1,5 (30 % - для 3 - 7-й амортизационных групп первоначальной стоимости основных средств)</p>
Ускоренная амортизация	<p>Установлен 2-летний срок амортизации по некоторым видам нематериальных активов. Для основных средств, используемых только для осуществления научно-</p>

	технической деятельности, применяется специальный коэффициент (не выше 3)
Вычет капитальных затрат в текущем периоде	Применяется стандартная "амортизационная премия". Установлен единовременный вычет расходов на приобретение ЭВМ - для российских организаций, осуществляющих разработку, адаптацию, модификацию, установку, тестирование, сопровождение и реализацию программ для ЭВМ, баз данных. Условия для применения данной льготы следующие: государственная аккредитация как IT-организации; доля доходов от IT-деятельности - не менее 90 % в сумме всех доходов, в том числе от иностранных лиц - не менее 70 %; среднесписочная численность работников - не менее 50 человек
Налоговый кредит	Налоговый кодекс Российской Федерации позволяет получать компаниям такой кредит при наличии НИОКР либо технического перевооружения собственного производства, внедренческой или инновационной деятельности, инвестиций в создание энергоэффективных объектов. Основные условия предоставления налогового кредита по налогу на прибыль организаций, а также по региональным и местным налогам следующие: отсрочка от уплаты налога - на срок от 1 до 5 лет под ставку процента от 50 до 75 % ставки рефинансирования Банка России; сумма уменьшения налога не превышает 50 %
Другие инструменты	Разрешен перенос убытков на будущее для организаций, применяющих общий и специальные налоговые режимы. Установлены льготные условия деятельности для фондов целевого капитала, созданных с целью финансирования деятельности некоммерческих организаций. Действуют льготы по налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций, земельному налогу и страховым взносам для резидентов экономических зон

Анализ действующего налогового законодательства позволил сделать вывод о том, что субъекты, занимающиеся инновационной деятельностью, имеют законные основания сокращать свои налоговые обязательства, тем самым формируя дополнительные источники собственных средств для их дальнейшего реинвестирования в развитие бизнеса [Горчаренко, Савина, 2011, с. 7].

Тем не менее, возникает вопрос – есть ли в действительности необходимость применения таких налоговых льгот, будут ли они целесообразным и эффективным инструментом для стимулирования развития инновационного сектора экономики. Не выгоднее ли с точки зрения результативности расходования средств субсидировать инновационные компании напрямую, сохраняя равные условия налогообложения в целом для всех хозяйствующих субъектов.

Основным препятствием для внедрения льгот в инновационном секторе является потенциальная возможность использования льгот в целях получения необоснованной налоговой выгоды компаниями, не имеющими отношения к инновационным процессам экономики, - то есть возможность использования преференций хозяйствующими субъектами, на которых данные преференции не рассчитаны. Это явление может значительно снизить результативность применения налоговых льгот с точки зрения их результативности, так как последние могут быть использованы для целей ухода от налогов. Кроме того, далеко не всегда очевидно, что конкретные налоговые льготы будут именно дополнительно стимулировать инновационную активность, а не просто экономить налоговые платежи инновационным компаниям.

Таким образом, необходим комплексный и системный подход к оценке эффективности и целесообразности применения налоговых льгот для предотвращения повышенной налоговой нагрузки на бизнес, увеличения выпадающих доходов бюджета и роста теневой экономики. Ведь как доказывает зарубежный опыт и практика применения налоговых льгот в инновационной деятельности, такие меры могут не только стимулировать инновационную активность в стране, но и в перспективе содействовать экономическому росту страны в целом.

Список литературы

- 1) Гринкевич А.М. Налоговое стимулирование инновационной деятельности: сравнительный анализ российского и зарубежного законодательства // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2012. Т.2. С. 81-86.
- 2) Гончаренко Л.И., Савина О.Н. Причины низкой эффективности налогового регулирования инновационного развития экономики России // Вопросы теории и практики налогообложения: сборник научных статей преподавателей и аспирантов кафедры Налоги и налогообложение Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Вып. 9. М.: Цифровичок. 2011. С. 3-19.

3) Дрueва А.А. Государственное стимулирование инновационной деятельности // Безопасность бизнеса. 2012. Т.32. С. 34-37.

4) Савина О.Н. Налоговые риски государства в условиях реализации налоговой политики по стимулированию инновационной деятельности в России // Международный бухгалтерский учет. 2013. Т.45. С. 5-14.

АНАЛИЗ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА КАДРОВ КАК ЭЛЕМЕНТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Хакимянова Л.Х.

Научный руководитель – доцент, к.н. Нагуманова Р.В.

На сегодняшний день основой эффективной деятельности любого предприятия является наличие конкурентных преимуществ, среди которых особое место уделяется деловой репутации компании. Деловая репутация представляет собой нематериальное благо, обусловленный конкурентоспособностью предприятия и приносящий ему дополнительные доходы. Она не отчуждаема от предприятия и может быть оценена различными методами. Во многих ситуациях деловая репутация является частью стоимости бизнеса и делает предприятие на много дороже его имущества. Это позволяет компаниям генерировать огромные финансовые потоки, не имея при этом большую балансовую стоимость.

Одной из неотъемлемых составляющих деловой репутации является интеллектуальный потенциал кадров компании. Интеллектуальный потенциал - это совокупность теоретических знаний, практического опыта и индивидуальных способностей работников, осуществляющих работы по созданию инноваций на промышленных предприятиях и в организациях. Работники, занятые интеллектуальным трудом – основные носители деловой репутации. Именно интеллектуальные ресурсы играют решающую роль в производстве товаров и услуг. Ведь отличительной чертой новой экономики является то, что знания становятся непосредственной производительной силой. Следовательно, интеллектуальный потенциал кадров формирует значительную часть создаваемой стоимости. Поэтому кадры, занятые интеллектуальным трудом, становятся доминирующей группой в общем числе работников предприятия.

Интеллектуальный потенциал кадров зависит от следующих факторов:

- половозрастной состав;
- уровень образования персонала;
- стаж работы;
- квалификация рабочих;
- количество ежегодно реализуемых мероприятий по развитию персонала предусмотренных организационными планами и программами.

Анализ интеллектуального потенциала кадров как элемента деловой репутации предприятия подразумевает, прежде всего, определение той доли, которую он занимает в структуре данного нематериального блага. Балансовый метод, используемый при измерении деловой репутации, не позволяет выделить величину гудвилла персонала предприятия, стоимость интеллектуального потенциала кадров. Количественное измерение интеллектуального потенциала представляется сложным вопросом. Тем не менее, ряд ученых предлагают свои методики определения данной величины.

Так, в методике, предложенной В.В. Аллавердяном, потенциал кадров определяется как произведение заработной платы на гудвилл трудового потенциала, при этом гудвилл трудового потенциала – это коэффициент, отражающий реальную рыночную, индивидуальную стоимость работника как конкретного человека, умеющего выполнять те или иные функции. Данная методика расчета является достаточно субъективной, т.к. коэффициенты рассчитываются руководителями самостоятельно и присваиваются каждому работнику отдельно [1].

Несмотря на это, данная методика позволяет сделать вывод о том, что рыночная стоимость работника с учетом его интеллектуального потенциала намного выше выплачиваемой ему заработной платы. Это особенно важно при установлении уровня заработной платы руководителями, особенно для тех, кто боится ее переплачивать.

Дополненный вариант данной методики предлагает Г.Н. Тугускина в своих исследованиях. Ею предлагается учитывать кроме уровня заработной платы и коэффициента гудвилла инвестиции в человеческий капитал [3]:

$$S = 3П \cdot \Gamma_{чк} + И \cdot t, \quad (1)$$

где S - оценочная стоимость работника, руб.;

$3П$ - предполагаемая или выплачиваемая заработная плата работнику, руб.;

$\Gamma_{чк}$ - коэффициент (гудвилл человеческого капитала работника);

$И$ - инвестиции за один год;

t - период.

На мой взгляд, данная методика наиболее полно учитывает факторы, определяющие интеллектуальный потенциал кадров. Кроме того предложена другая, более сложная методика оценки коэффициента гудвилла. Так, гудвилл состоит из следующих показателей:

$$\Gamma_{чк} = I_{П} + I_{С} + K, \quad (2)$$

где $\Gamma_{чк}$ - коэффициент (гудвилл человеческого капитала работника);

$I_{П}$ - индекс прибыли человеческого капитала;

$I_{С}$ - индекс стоимости человеческого капитала;

K - коэффициент профессиональной перспективности.

$$I_{П} = \frac{П}{t_{эк}}, \quad (3)$$

где $I_{П}$ - индекс прибыли человеческого капитала;

$П$ - прибыль;

$t_{эк}$ - эквивалент полного рабочего времени сотрудника.

$$I_{С} = \frac{P_n}{t_{эк}}, \quad (4)$$

где $I_{С}$ - индекс стоимости человеческого капитала;

P_n - общие расходы на персонал;

$t_{эк}$ - эквивалент полного рабочего времени сотрудника.

Коэффициент профессиональной перспективности, учитывающий данные об образовании кандидата, его стаже и возрасте вычисляется по формуле:

$$K = O_{y.obp.} \cdot \left(1 + \frac{C}{4} + \frac{B}{18}\right), \quad (5)$$

где $O_{y.obp.}$ — оценка уровня образования;

C - стаж работы по специальности;

B - возраст.

Здесь важную роль играет коэффициент профессиональной перспективности, который зависит от уровня образования работника. Чем выше данный показатель, а следовательно и гудвилл кадрового потенциала, тем выше и интеллектуальный потенциал кадров.

При анализе факторов, влияющих на интеллектуальный потенциал кадров руководству необходимо уделить особое внимание мероприятиям, способствующие развитию уровня образования, навыков и способностей персонала. Ведь особенность данного актива в том, что он тесно связан и зависит от носителей интеллектуального потенциала, т.е. от самих работников. Поэтому задача любой компании - не только получение прибыли, но и стимулирование своих работников, создание всех возможных условий для повышения квалификации и обогащения интеллектуального потенциала. Сюда входят и различные образовательные, обучающие программы

за счет предприятия, материальное стимулирование, и обеспечение необходимыми условиями для всестороннего развития. Ключевым моментом является то, что эта же положительная или отрицательная репутация, созданная кадрами, будет работать не только на собственника, но на них.

Таким образом, раскрывая вопрос данной статьи, можно сделать вывод о том, что интеллектуальный потенциал кадров занимает значительную долю в структуре деловой репутации предприятия. Интеллектуальный потенциал представляет собой способность кадров своими знаниями, умениями и навыками создавать интеллектуальный капитал – источник доходов предприятия. Поэтому на сегодняшнем этапе развития экономики, где важную роль играет информация, знания и человеческий капитал, российским предприятиям необходимо уделить внимание развитию не за счет эксплуатации природных ресурсов и других экстенсивных факторов, а в первую очередь, за счет внутренних источников, в том числе и интеллектуального потенциала кадров.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Аллавердян В.В. Оценка стоимости кадрового потенциала предприятия. <http://www.i-con.ru/publications/marketing/d285>.
- 2) Карпычева А.А. Многоаспектная классификация гудвилла // Экономический анализ: теория и практика, 2010. № 17.
- 3) Тугускина Г.Н. Методика оценки человеческого капитала предприятий // Управление персоналом, 2009. № 5.

ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕР: НОВЫЙ ВЗГЛЯД

Хакимзянова Л.Х.

Научный руководитель – профессор, д.э.н. Капина Р.Г.

На сегодня в России чаще бухгалтера видят как обычного счетовода, нежели субъекта управления предприятием, члена руководства. Скорее это пережиток советской закрытой экономики, когда от бухгалтера требовалось точное соблюдение строго определенных правил, и не о каком профессиональном суждении речи быть не могло.

Новый взгляд на профессию бухгалтера обусловлен, прежде всего, с переходом России на новый этап бухгалтерского дела, а именно адаптацией на МСФО и развитием управленческого учета. Применение МСФО с одной стороны расширяет возможности профессионального суждения бухгалтера, с другой повышает его ответственность. Одной из проблем на сегодня является нехватка высококвалифицированных специалистов в области международных стандартов. Это особенно актуально для тех компаний, которые в состоянии выйти на мировой рынок, расширять свой бизнес на международном уровне. И важнейшую роль здесь играет как раз бухгалтер. Ведь во многом успешность компании зависит от ловкости владения бухгалтером информацией и правильного ее предоставления внешним пользователям. Умелое и уместное использование информации бухгалтером может стать важным инструментом осуществления финансовой стратегии компании, привлечения финансовых ресурсов. С другой стороны деятельность бухгалтера должна быть направлена на содействие принятию эффективных управленческих решений руководством. Это зависит от грамотного ведения бухгалтером управленческого учета и предоставления понятной и полезной информации внутренним пользователям.

Попытаемся ответить на вопросы: «Кто такой современный бухгалтер?» и «Как повлиял на данную профессию переход на МСФО?»

ФЗ устанавливает ряд требований к претендентам на должность бухгалтера. Однако это необходимое, но не достаточное условие осуществления эффективной профессиональной деятельности. Все более развивающийся процесс глобализации расширяет требования к современному бухгалтеру. Сегодня профессиональный бухгалтер – ценный интеллектуальный ресурс для любого предприятия. Бухгалтер должен шагать в ногу со временем и регулярно пополнять свой уровень знаний не только в области национального, но и мирового учета.

Наличие профессиональных знаний в области учета и автоматизированных технологий – это лишь минимум требований к профессии бухгалтера. Сегодня современный бухгалтер должен знать и уметь пользоваться не только РСБУ, а и МСФО. Из этого вытекает следующее требование к современному бухгалтеру – знание языка. Хотя официальный перевод стандартов уже опубликован, профессионал своего дела должен уметь пользоваться оригиналом документов, к тому же законодательство

слишком быстро меняется, и кто как ни бухгалтер должен быть одним из первых проинформирован обо всех нововведениях в области учета.

Бухгалтер должен быть аналитиком. Это особенно необходимо в условиях развития управленческого учета и перехода на МСФО. Международные стандарты построены таким образом, что носят рекомендательный характер и не являются жесткими и строгими. Следовательно, они существенно расширяют возможности бухгалтера. Основываясь на своем профессиональном суждении, бухгалтер должен уметь предоставлять уместную и полезную информацию для принятия управленческих решений руководством, и сам, в свою очередь, принимать эффективные решения. А основой любого процесса принятия решения является грамотный анализ. Теперь действия бухгалтера направлены не только на прошлое, но и на будущее, ведь отчетность, составленная по МСФО, снабжает пользователей информацией не только о прошлом и настоящем, но и о будущем. Он должен, в первую очередь обратить внимание не на величину цифр, а на то, что они значат. Расширяется и круг решаемых бухгалтером задач, а именно:

- сбор и анализ фактических данных с разбивкой на периоды;
- анализ современных сильных и слабых сторон организации, выявление возможных угроз;
- определение приоритетных направлений деятельности;
- планирование;
- предоставление рекомендаций, необходимых для выработки управленческих решений;
- контроль над осуществлением финансово-хозяйственной деятельности и т.д.

Современный бухгалтер должен обладать высокими организаторскими способностями, т.е. быть в какой-то степени менеджером. Помимо учетной функции его обязанности включают: планирование, организационное построение, координирование, контроль и стимулирование работы персонала. Существует масса способов и инструментов для целей управления, которые способны увеличить эффективность работы команды. Изучая их и применяя в работе, бухгалтер сможет повысить продуктивность своего отдела за счет лучшего использования мастерства и ресурсов людей, улучшить взаимоотношения в коллективе, обеспечить лучшее обучение и развитие сотрудников [6].

МСФО расширяет профессиональные возможности бухгалтера, следовательно, расширяется и круг решаемых им задач. Вместе с этим усиливаются требования к коммуникабельности бухгалтера. Мастерство делового общения помогает как можно более легко и наименее энергозатратно взаимодействовать в процессе работы, когда это особенно необходимо [4].

Понятие современный бухгалтер включает в себя все вышеперечисленные требования. Он должен обладать умениями и навыками не только в своей профессии, но и целым комплексом знаний в различных сферах деятельности. Именно такие специалисты являются востребованными и, соответственно, им предлагается вполне привлекательный заработок. Основываясь на данных исследовательского центра портала Superjob.ru можно привести следующие цифры (данные за 2013 год) [7]:

Таблица 1. – Обзор заработной платы главного бухгалтера в г. Казань.

Опыт работы	Уровень дохода, руб.	Требования к претенденту
Без опыта	23 000 - 30 000	- высшее образование (финансовое/экономическое); - знание «1С:8», справочно-правовых систем «Консультант Плюс», «Гарант»; - знание бухгалтерского и налогового законодательства; - знание всех участков бухгалтерского учета
От 1 года	30 000 - 35 000	- знание основ гражданского законодательства; - опыт прохождения аудиторских и налоговых проверок; - опыт руководящей работы; - наличие аттестата профессионального бухгалтера.
От 3 лет	35 000 - 55 000	- знание основ ВЭД; - опыт ведения бухгалтерии для нескольких юридических лиц; - опыт работы главным бухгалтером в крупной / иностранной компании; - знание английского языка на разговорном или свободном уровне; - наличие сертификата DipIFR;
От 5 лет	55 000 - 110 000	- опыт формирования отчетности по МСФО.

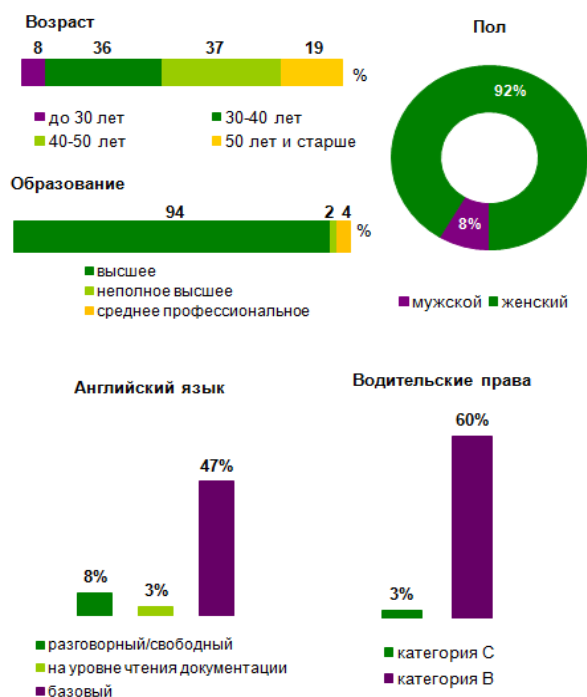


Рисунок 1. – Портрет соискателя [7].

Как видно из таблицы, самая высокая заработная плата предлагается претендентам, имеющим сертификат DipIFR и опыт формирования отчетности по МСФО.

Сегодня скорее востребована не сама профессия, а те качества, которыми должен обладать современный бухгалтер. Профессия бухгалтера всегда находится в развитии. Переход на новый этап развития бухгалтерского дела, процесс глобализации, развитие информационных технологий должны поменять образ бухгалтера, сложившийся в России. Ведь современный бухгалтер – это не только специалист, без которого невозможно существование ни одного предприятия, а представитель мировой учетной системы.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ В ОБЛАСТИ НИОКР

Шайдуллина Р.Г., Сабирзянова Р.Р.,

Научный руководитель – д.э.н. Шигаев А.И.

Современные условия ведения бизнеса неизбежно ведут к резкому обострению конкурентной борьбы российских и зарубежных организаций, выпускающих наукоемкую продукцию. В последние 10 – 15 лет передовые организации во всех сферах бизнеса главную ставку на победу в конкурентной борьбе стали делать именно на интеллектуальный капитал. Интеллектуальный потенциал имеет тенденцию к росту только тогда, когда создаются новые объекты интеллектуальной собственности и проводятся научно – исследовательские и опытно – конструкторские работы. При этом под НИОКР понимают совокупность работ, которые направлены на появление новых знаний и практическое их применение при разработке и создании новой технологии или изделия.

Недостаточные изученность и степень разработанности системы экономического анализа расходов на НИОКР при высоком уровне теоретико-практической значимости, необходимость совершенствования методов оценки стоимости НИОКР, наличие ряда нерешенных и дискуссионных вопросов в области понятийного аппарата НИОКР обуславливает актуальность темы исследования, предопределяя ее структуру, цели и задачи.

В связи с этим, целью работы является разработка методик комплексного подхода к проведению экономического анализа расходов на НИОКР.

Для достижения поставленной цели были определены и решены следующие задачи экономического анализа расходов на НИОКР:

- изучены возможности и предложен подход к проведению анализа состава, структуры и динамики расходов на НИОКР;
- рассмотрены возможности использования статистических данных при проведении анализа расходов на НИОКР;
- изучены возможности и предложен подход к проведению анализа эффективности расходов на НИОКР.

Реализация перечисленных задач позволит повысить эффективность использования ресурсов, конкурентоспособность организаций, жизненный уровень населения, а также выявить возможности, потенциал организации в научной и исследовательской работе и направления требующие улучшения показателей инновационной деятельности предприятия; изучить сильные и слабые стороны в

научной и исследовательской работе; оценить эффективность использования полученных в итоге НИОКР результатов; проконтролировать и всесторонне оценить результаты исполнения планов.

По данным Федеральной службы государственной статистики РФ, удельный вес организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году (2012 г.), в общем числе обследованных организаций возрос по отношению к 2009 г. на 1 % и составил 10,4 %. Одновременно с увеличением финансирования научных исследований и разработок возрастает внимание к вопросам эффективности использования выделяемых на эти цели ресурсов [Куликов, 2013].

Практика финансового анализа выработала основные методы анализа расходов, среди которых можно выделить [Шеремет, 2011]:

- 1) Горизонтальный (временной) анализ.
- 2) Вертикальный (структурный) анализ.
- 3) Трендовый анализ.
- 4) Анализ относительных показателей (коэффициентов).
- 5) Сравнительный (пространственный) анализ.
- 6) Факторный анализ.

Методы, которые были использованы при анализе эффективности деятельности НГДУ «Ленингорскнефть» с позиции оценки расходов на НИОКР следующие:

1) Метод сравнения – заключался в сопоставлении абсолютных показателей изучаемой организации (или организаций одной отрасли) с аналогичными показателями другой группы организации.

2) Горизонтальный анализ – предполагает расчет темпов роста и прироста показателей, используемых для оценки эффективности деятельности.

3) Вертикальный анализ – основан на расчете показателей структуры, т.е. удельных весов части совокупности к совокупности в целом, что позволило выявить наиболее существенные соотношения и закономерности в разнообразных показателях.

4) Метод факторного анализа – позволил учесть вклад каждого фактора в совокупное изменение результата.

Горизонтальный анализ используется как для оценки сбалансированности роста всей компании, так и оценки динамики отдельных показателей, что важно при оценке эффективности деятельности организации. С использованием метода горизонтального анализа был произведен анализ динамики расходов на НИОКР по элементам затрат, который показал, что в 2012 году НГДУ «Ленингорскнефть» вложила меньше средств в инновационные разработки на 547381,92 руб. или на 15,64 %.

Вертикальный анализ позволил выявить наиболее существенные соотношения и закономерности в разнообразных экономических показателях. Он позволил провести анализ структуры затрат по статьям, который показал, что наибольший удельный вес в обоих периодах занимают материальные затраты, их доля составляет более половины всех затрат.

Для более детального анализа причин изменения величины расходов на НИОКР был проведен факторный анализ и оценено влияние отдельных факторов на изменение расходов на НИОКР. Анализ по каждому производственному уровню позволил определить влияние каждого фактора (среди которых объем и структура выполняемых работ, величина постоянных и переменных затрат) на изменение общей величины расходов на проведение НИОКР.

Следующим этапом в оценке деятельности компании в области НИОКР является комплексная оценка эффективности осуществления расходов на НИОКР.

При оценке эффективности расходов на НИОКР показатель безаварийной работы скважинного оборудования МРП - межремонтный период, рассчитываемый по формуле 1 и измеряемый в сутках:

$$\text{МРП} = \frac{\text{Время работы скважин} + \text{время накопления скважин}}{\text{Количество ремонтов за скользящий год}} \quad (1)$$

Если в 2008 г. МРП составлял чуть более 800 суток, то в 2013 году МРП увеличился в 1,3 раза и составил более 1000 суток.

Порядок расчетов экономического эффекта от использования результатов интеллектуальной деятельности (РИД) различается в зависимости от сроков реализации мероприятий. Поэтому при выполнении расчетов экономического эффекта краткосрочных мероприятий используются значения фактически произведенных за отчетный период затрат и достигнутых результатов, то есть эффект рассчитывается «по факту». В отношении долгосрочных мероприятий выполнение расчета «по

факту» затруднено в силу сложности организации длительного контроля за внедрением результатов интеллектуальной деятельности.

Внедрение РИД по своей сути является инвестиционным проектом. Как и любой инвестиционный проект, данный процесс порождает денежные потоки. Денежный поток проекта по внедрению РИД $\varphi(t)$ обычно состоит из денежного потока от инвестиционной деятельности $\varphi^u(t)$ и денежного потока от операционной деятельности $\varphi^o(t)$.

В качестве критерия экономической эффективности мероприятий рассматривается положительное значение чистого дисконтированного дохода (ЧДД, интегральный эффект, NetPresentValue, NPV).

Текущий ЧДД – накопленный дисконтированный эффект за расчетный период – определяется по формуле:

$$\text{ЧДД}(n) = \sum_{t=0}^n \varphi(t) \cdot \alpha_t, \quad (3)$$

где: n – продолжительность расчетного периода;

α_t – коэффициент приведения (дисконтирования).

По долгосрочным мероприятиям при расчете экономического эффекта за отчетный период (квартал) единовременные затраты (капвложения, единовременные текущие затраты, затраты на НИОКР) учитываются в части сопоставимой (квартальной). Остальные текущие затраты (поступления) учитываются в размере фактически понесенных затрат (полученных поступлений) за отчетный квартал. Амортизация и налог на имущество, производные от суммы капвложений, учитываются в сопоставимой стоимости [Галкина, 2010].

Квартальная сопоставимая стоимость единовременных затрат представляет собой аннуитет R , определяемый по формуле:

$$R = \frac{S}{4 \cdot B(m, E)}, \quad (4)$$

где: S – сумма единовременных затрат, руб.;

$B(m, E)$ – текущая стоимость аннуитета в течение m периодов, дисконтированного по норме дисконта E ;

m – жизненный цикл инвестиций (срок проявления эффекта или срок службы оборудования), лет.

Показатель экономического эффекта на всех этапах оценки мероприятий определяется как превышение стоимостной оценки результатов над стоимостной оценкой совокупных затрат ресурсов за весь срок осуществления мероприятия. Совершенствование системы управления эффективностью предприятия представляет собой серьезный резерв роста российской экономики, потому становится крайне важным интегрирование всех методов оценки деятельности компании в целостную систему. При этом предложенная система должна не просто характеризовать показатели эффективности деятельности, но и отражать системные свойства и взаимосвязи между ее составляющими.

Список литературы

- 1) Галкина Е.В. Детерминированный и стохастический анализ финансовой эффективности НИОКР // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 33.
- 2) Куликов А.А. Инновационная активность российских организаций // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 6.
- 3) НИОКР: практическое руководство / Под общей ред. В.В. Семенихина. М.: Эксмо, 2006.
- 4) Проняева Л.И. Оценка качества информации отчетности о НИОКР в отечественной и международной практике // Аудит и финансовый анализ. 2013. №6. С.104-110.
- 5) Чуев И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Чуев И.Н., Чуева Л.Н. М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К°, 2006.
- 6) Шеремет А.Д. Теория экономического анализа – 3-е изд., доп. М.: ИНФРА –М, 2011.

СТАТИСТИКА И ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Шамсутдинова З.Р.

Научный руководитель – доцент кафедры статистики Половкина Э.А.

Транспорт общего пользования - транспортные средства, осуществляющие перевозки пассажиров и багажа по утвержденным в установленном порядке межмуниципальным и муниципальным маршрутам [1].

Транспорт общего пользования удовлетворяет потребности всех видов деятельности и населения в перевозках грузов и пассажиров, перемещая различные виды продукции между производителями и потребителями, осуществляя общедоступное транспортное обслуживание населения. К перевозкам транспорта общего пользования относятся перевозки на коммерческой основе за плату пассажиров (включая граждан, пользующихся правом бесплатного проезда на общественном транспорте) или грузов. Транспортные средства, относимые к узкому определению общественного транспорта, характеризуются большим количеством автобусов и курсированием по определенным маршрутам. К более широкому понятию можно включить также и такси. Таким образом, в категорию общественного транспорта не подпадают школьные и служебные автобусы, внутренний транспорт крупных предприятий и организаций [6, 91].

Важным аспектом развития транспорта общего пользования является его финансирование из федерального и регионального бюджетов, так как это может способствовать повышению качества транспортных услуг, организации дополнительных видов обслуживания (например, транспортное обслуживание в ночное время, обслуживание инвалидов, транспортное обслуживание в сельской местности и т.д.), а также введению более низких тарифов, которые были бы несовместимы с управлением, основанным исключительно на коммерческих принципах [5, 23].

В 2012 году объем финансирования дорожно-транспортного комплекса (без учета объектов Универсиады) составил 36,6 млрд. рублей, в том числе из республиканского бюджета 22,4 млрд. рублей и 14,2 млрд. рублей из федерального бюджета. Доля финансирования из бюджета РФ составляет 38,7 %, из бюджета РТ – 61,3 %, что свидетельствует об увеличении объема раздела транспорта в бюджетах по сравнению с предыдущим годом [2].

Статистика пассажирооборота общественного транспорта Республики Татарстан показывает снижение перевозки пассажиров по железным дорогам, троллейбусами и трамваями [7, 64]. Резкое увеличение прослеживается по перевозке метрополитеном г. Казани, что связано с открытием станции «Козья слобода», благодаря которой ежедневный пассажирооборот увеличился на 2,5 раза, то есть до 105000 чел. в день. В 2012 году пассажирооборот метрополитена увеличился на 1,4 раза, а также открытием новых станций: «Яшьлек», «Авиастроительный», «Северный вокзал» в 2013 году. Динамика пассажирооборота троллейбуса и трамвая показывает, что пассажирооборот трамвая был больше чем троллейбуса до 2008 г. Но с ликвидацией некоторых трамвайных путей связано уменьшение перевозки пассажиров. За пять лет пассажирооборот троллейбусов уменьшился на 40,59 %, трамвая – на 51,58 % [3].

В январе – июле 2013 г. предприятиями РТ (включая субъекты малого предпринимательства), осуществляющими автомобильные перевозки пассажиров по маршрутам регулярного сообщения, перевезено на коммерческой основе 159,1 млн. пассажиров. Пассажирооборот составил 1198,9 млн. пасс. км. Запланированные в январе - июле 2013 г. автобусные рейсы предприятиями выполнены на 92,8 %, из них без нарушения расписания – 100 %. Предприятиями горэлектротранспорта в январе - июне 2013 г. перевезено 52,7 млн. человек (101 % к аналогичному периоду 2012 г.). Доля перевезенных пассажиров по социальным проездным билетам составила 24,5 % от общего объема перевезенных пассажиров. Из всех предусмотренных горэлектротранспортом по расписанию рейсов выполнено 95,1 % рейсов, из них без нарушения расписания - 95,8 % (соответственно 98,3 % и 95,2 % в январе - июне 2012 г.). За январь - июнь 2013 г. внутренним водным транспортом отправлено пассажиров 151,2 тыс. человек, пассажирооборот составил 4494,5 тыс. пасс. км [3].

Проанализировав изменение пассажирооборота и числа автобусов на уровне республики и государства, можно выявить их зависимость. Эта задача решается корреляционным методом.

Корреляционной называется такая статистическая связь, при которой различным значениям одной переменной соответствуют разные средние значения другой. Значит, корреляционная (стохастическая) связь - это неполная, вероятностная зависимость между показателями, которая

проявляется только в массе наблюдений. Коэффициента корреляции определяется по формуле [4, 257]:

$$r_{xy} = \frac{\sum(x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum(x - \bar{x})^2 \sum(y - \bar{y})^2}}$$

В результате построения точечного графика выяснилась прямолинейная форма связи, которая на графике изображена линейным трендом. То есть наблюдается тенденция равномерного возрастания или убывания результативного показателя – пассажирооборота.

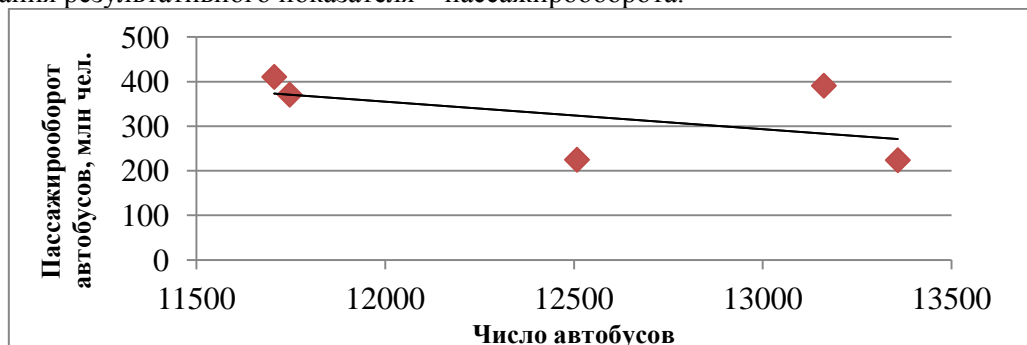


Рисунок 1. – Зависимость пассажирооборота автобусов от их числа.

Коэффициент корреляции равный 0,51 и свидетельствует о наличии обратной умеренной связи. Вероятно, на снижение пассажирооборота автобусов могло повлиять увеличение популярности метрополитена.

Для сравнения результатов необходим анализ с большей выборкой, чему соответствует корреляционный анализ данных федерального уровня. Зависимость между пассажирооборотом автобусов и их числом по России является прямой. Как видно из точечного графика наиболее подходящим также является линейный тренд. Коэффициент корреляции равен 0,93, то есть связь тесная. Таким образом, при большей выборке становится ясно, что изменение количества автобусов приводит к прямому изменению пассажирооборота. Значит, автобусы играют весьма важную роль при перевозке пассажиров на уровне всей страны. И появление новых маршрутов только увеличивает спрос пассажиров на этот вид общественного транспорта.

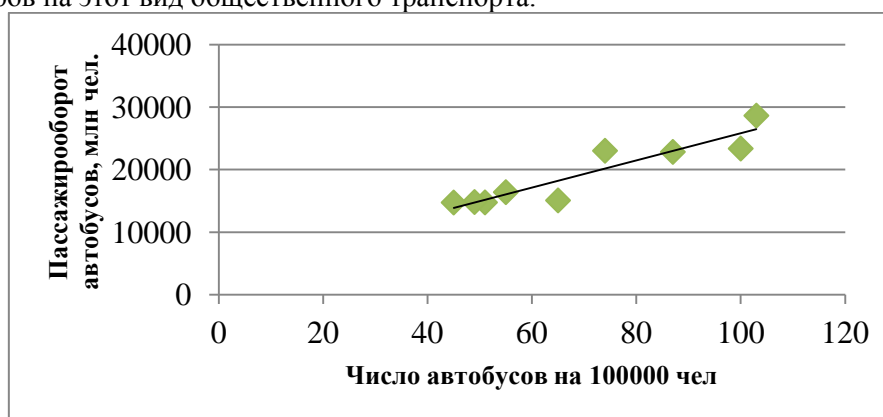


Рисунок 2. – Зависимость пассажирооборота автобусов от их числа при увеличении выборки.

Таким образом, для дальнейшего развития транспорта общего пользования Республики Татарстан необходимо повысить качество и безопасность транспортного обслуживания жителей и гостей республики. Для этого следует достичь оптимального количества автобусных составов, которое способствовало бы комфортному передвижению пассажиров. Также обновление автобусов, трамваев, троллейбусов приведет к улучшению качества обслуживания, а переход на автобусы с газомоторным топливом приведет к улучшению экологической ситуации.

Список литературы

- 1) Бочкарева М.М., Гудков В.А., Дулина Н.В., Овчар Н.А. Методика оценки качества обслуживания пассажиров общественным транспортом // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2007. Т.8. № 2. С. 91-94.
- 2) Баканов М.И., Мельник М.В., Шермет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 2006. 536 с.: ил.

- 3) Ерзылева А.А. Особенности муниципального управления городским общественным транспортом. Экономика и управление. 2011. Т.69. № 7. С. 63-67.
- 4) Закон Республики Татарстан от 13.11. 2006 N 70-ЗРТ Об организации пассажирских перевозок, осуществляемых автомобильным и городским наземным электрическим транспортом общего пользования на территории Республики Татарстан.
- 5) Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан.
- 6) Тарасова Е.Р. Финансирование эксплуатации общественного транспорта // Омнибус №1/2 2008г.
- 7) Федеральная служба государственной статистики РФ.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЗАКРЫТЫХ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

Шангараев Т.Г.

Научный руководитель – доцент, к.э.н. Алексеева Л.В.

Знаковым событием в развитии паевых инвестиционных фондов в России было принятие в конце 2001 г. федерального закона РФ «Об инвестиционных фондах» № 156-ФЗ, который разрешил создание закрытых ПИФ (далее - ЗПИФ) и постановлением ФКЦБ № 31/пс от 14.08.02 «Об утверждении положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов» определили категорию ЗПИФов, тем самым на уровне нормативного правового акта, закрепив их специализацию.

Основная особенность ЗПИФов состоит в том, что они имеют фиксированное количество пайщиков и паев, при этом паи этих фондов торгуются на фондовом рынке. ЗПИФ ориентирован на крупных инвесторов и реализацию долгосрочных инвестиционных проектов. Выявлены дополнительные специфические характеристики ЗПИФов:

1. Отсутствие обязательства управляющей компании по погашению паев до прекращения фонда (за исключением случая, когда пайщик голосовал или не принимал участия в голосовании по определенному перечню вопросов общего собрания). Как следствие, нет необходимости поддерживать текущую ликвидность, что дает возможность осуществления долгосрочных инвестиций.

2. Участие пайщиков в общем собрании, на котором утверждаются вопросы в соответствии с его компетенцией.

3. Либеральные требования к составу и структуре активов, в частности, возможность инвестиций в недвижимость и права на недвижимое имущество, ценные бумаги ЗАО, доли в уставном капитале ООО и векселя, с соблюдением определенных условий.

4. Вторичное обращение паев и, соответственно, реализация паев третьим лицам.

5. Увеличение количества паев, т.е. привлечение новых пайщиков или увеличение финансирования за счет существующих пайщиков.

6. Право преимущественного выкупа новых паев.

7. Возможность передать (оплатить паи) в период формирования фонда не только денежными средствами, но и ценными бумагами, долями ООО, недвижимостью и т.д.

8. По решению пайщиков, досрочного прекращения фонда или смены управляющей компании.

9. Отсутствие ограничения по инвестициям в ценные бумаги одного эмитента (при соблюдении некоторых условий).

Сформулированы преимущества ЗПИФов над другими категориями, которые заключаются в следующем:

1. Высокая доходность (по сравнению с банковскими вкладами или депозитами) и достаточная надежность.

2. Инвестор (пайщик) является собственником имущества фонда.

3. Особый налоговый режим.

4. Информационная открытость и прозрачность деятельности.

5. Возможность получения пайщиками регулярного промежуточного дохода без уменьшения общего количества паев.

6. Высокая ликвидность недвижимого имущества, входящего в состав ЗПИФ за счет вторичного обращения паев.

7. Прозрачный, нормативно урегулированный, инфраструктурно контролируемый институт фондового рынка.

8. ЗПИФ - известный финансовый инструмент для зарубежных инвесторов - потенциальных инвесторов в сфере стройиндустрии.

Согласно постановлению ФСФР от 30.03.05 № 05-8/пз-н «Об утверждении положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов» [2] закрытые фонды делятся на следующие категории:

- фонд денежного рынка;
- фонд облигаций;
- фонд акций;
- фонд смешанных инвестиций;
- фонд прямых инвестиций;
- фонд особо рискованных (венчурных) инвестиций;
- фонд фондов;
- фонд рентный.

Установлено, что от категории фонда зависит перечень допустимых объектов инвестирования и требования к структуре активов. Выявлено, что более востребованными из всех перечисленных категорий являются ЗПИФы акций, смешанных инвестиций, фонды недвижимости и венчурные фонды.

Согласно данным на 4 июля 2013 года, из общего числа в 1603 фонда, закрытыми являются порядка 1092, а на конец сентября 2012 года стоимость чистых активов закрытых ПИФов составила 1414,04 млрд. рублей [7].

Закрытые ПИФы недоступны широкому кругу частных инвесторов, поскольку создаются под специальные проекты для ограниченного круга участников. Возможность инвестирования в недвижимость, ипотеку и венчурные предприятия, минимальная сумма которых составляет 1 млн. руб., является важной особенностью закрытых ПИФов, а доход можно получить только после окончания проекта.

Повышение эффективности деятельности отрасли паевых фондов автор видит в интегрировании фондов недвижимости и ипотечных фондов с пенсионной реформой. Уже сейчас возникла необходимость использования «длинных» денег в качестве долгосрочных инвестиционных вложений в паевых фондах. Пенсионные накопления могут придать мощный стимул развития ипотеки и строительства недвижимости в стране. В России четыре года существует накопительная пенсионная система, обладающая достаточно высоким инвестиционным ресурсом. Объем пенсионных накоплений составляет более 300 млрд. рублей. Учитывая, что 97 % этих накоплений находятся в управлении государственной управляющей компании, которая инвестирует их в государственные ценные бумаги, эти накопления работают на прибыль, но слабо влияют на повышение доходности вложений граждан. Хотя в списке разрешенных активов присутствуют ипотечные ценные бумаги, однако бумаг надлежащего качества в России еще мало. Зато есть такой инструмент, как ипотечные паевые фонды и фонды недвижимости, которые могут инвестировать в закладные и в строительство жилья. Есть негосударственные пенсионные фонды (НПФ), которые аккумулируют значительные ресурсы по добровольным пенсионным программам и вполне могут быть инвесторами ПИФов обоих типов. Более того, пенсионные накопления конкретных граждан могут служить «стартовым капиталом» для вступления в ипотеку. Было бы оптимальным использовать пенсионные накопления ради обеспечения человека жильем – человек как бы у себя - пенсионера берет в долг, где жилье будет являться обеспечением кредита.

Если ипотечная система сможет заработать на полную мощность, то она придаст импульс пенсионной реформе. На этом можно впоследствии строить механизмы страховой ренты, обеспеченной жильем и т.д.

В настоящее время, с развитием новых форм коллективных инвестиций, в том числе ЗПИФов, можно ожидать уточнений правовых неясностей, но перспективность фондов недвижимости трудно переоценить. Подавляющее число фондов недвижимости создаются для решения задач инвестирования денежных средств, устранения проблем налогового характера, оптимизации финансовых потоков реализуемых девелоперских проектов. Если раньше ЗПИФН создавались лишь для реализации инвестиционно-строительных проектов, то в последнее время начали создаваться рентные, ипотечные, земельные ЗПИФН. Это позволяет сделать вывод о том, что постепенно ЗПИФН

становится универсальным инструментом и удобным механизмом инвестирования сбережений. Фонды недвижимости могут работать в любых сегментах рынка - инвестировать средства в строительство жилья, загородной недвижимости, покупку коммерческой недвижимости с последующей сдачей в аренду (офисы, склады), земли и др. В имущество ЗПИФа могут быть переданы не только денежные средства, но и ценные бумаги, недвижимость и права на недвижимое имущество. Уже существуют универсальные фонды недвижимости, диверсифицирующие направления своей деятельности. Пайщики таких фондов имеют возможность получать доход от инвестиций в строительство, от аренды офисов и т.д. Причем доход весьма стабильный, поскольку недвижимость по сравнению с акциями или наличными средствами - это более консервативный и устойчивый актив.

Таким образом, можно сделать вывод, что российские закрытые ПИФы активно развиваются и на сегодняшний день являются наиболее перспективной формой коллективного инвестирования с широкой продуктовой линейкой.

Список литературы

- 1) Аипов А.Н. Новые формы коллективного инвестирования в России // Казанская наука. 2010. № 10. С. 111-113.
- 2) Интернет-ресурс: Аналитическая информация по рынку ценных бумаг за 2013г. <http://www.investfunds.ru>.
- 3) Интернет-ресурс: Инвестиционная компания Финам. <http://www.finam.ru>.
- 4) Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: Олимп-Бизнес, 2012.
- 5) Ломтатидзе О.В., Львова М.И., Болотин А.В. и др. Базовый курс по рынку ценных бумаг. М.: Кнорус, 2012.
- 6) Осипова О.А. Инвестиционные фонды: формирование и перспективы развития. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 1995.
- 7) Постановление ФКЦБ № 31/пс от 14.08.02 Об утверждении положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов.
- 8) Федеральный закон №156-ФЗ Об инвестиционных фондах от 29.11.2001г.

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОВАРНЫХ ПОТОКОВ НА РЫНКЕ НЕФТЯНЫХ ГАЗОВ

Шугаева А.А.

Научный руководитель – доцент, к.э.н. Киреева-Каримова А.М.

Нефть, газ и нефтепродукты являются базовым сектором российской экономики, а также важнейшим экспортным ресурсом страны. Минеральные продукты являются преобладающей товарной группой в структуре экспорта страны, обеспечивающей приток денежных средств. В данной статье представлен анализ конкурентной среды на рынке экспорта и импорта товарной группы «Нефтяные газы и прочие газообразные углеводороды».

Рассмотрим основных экспортеров нефтяных газов и прочих газообразных углеводородов (таблица 1).

Таблица 1. – Основные страны-экспортеры нефтяных газов и прочих газообразных углеводородов
Доля в мировом экспорте товарной группы

	2012	2011	2010	2009	2008	Изменение 2010-2012	Изменение 2008-2012
Nigeria	0,284	-	0,031	-	-	0,253	-
Malaysia	0,107	0,108	0,143	0,177	-	-0,035	-
Canada	0,072	0,092	0,116	0,095	0,072	-0,044	0,000
Norway	0,057	0,064	0,056	0,055	0,041	0,001	0,016
USA	0,048	0,033	0,052	0,071	0,055	-0,004	-0,007
Russian Federation	0,047	0,044	0,050	0,043	0,007	-0,003	0,040

Belgium	0,046	0,048	0,051	0,048	0,037	-0,005	0,009
Netherlands	0,043	0,049	0,094	0,092	0,065	-0,051	-0,022
Turkey	0,027	0,021	0,022	0,023	0,017	0,005	0,010
United Kingdom	0,025	0,047	0,040	0,052	0,033	-0,015	-0,008
France	0,020	0,005	0,006	0,006	0,006	0,014	0,014
Germany	0,019	0,022	0,027	0,034	0,485	-0,008	-0,466
Kazakhstan	0,016	0,016	0,009	0,004	-	0,008	-
India	0,015	0,016	0,014	0,013	-	0,001	-
Argentina	0,015	0,030	0,032	0,033	0,024	-0,018	-0,009

Как видно из таблицы, наибольшую долю в мировом экспорте нефтяных газов и прочих газообразных углеводородов на 2013 год занимают Нигерия (28,4 %), Малайзия (10,7 %). Ретроспективный анализ среди ключевых игроков рынка позволяет сделать вывод о том, что структура мирового товарного потока менялась из года в год. Экспорт российского товара характеризуется ростом.

Далее рассмотрим уровень конкуренции на рынке. Концентрация на рынке на 2013 год остается средней, хотя имела тенденцию к снижению в посткризисный период. Объяснимо это тем, что в этот период спрос ухудшался, и доля ключевых игроков снижалась. На высокие показатели в 2012 и 2008 годах повлияли большие доли экспорта товара такими странами как Нигерия и Германия соответственно. В целом по рынку можно утверждать, что конкуренция не высока, существуют игроки, определяющие развитие рынка.

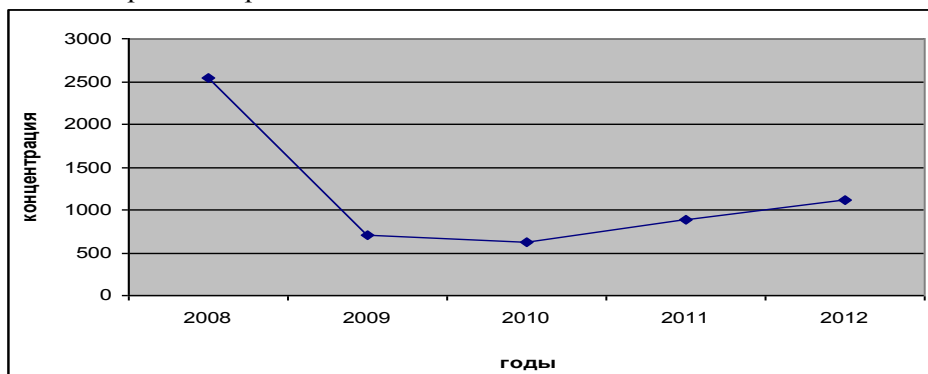


Рисунок 1. – Концентрация на рынке экспорта нефтяных газов и прочих газообразных углеводородов

Для анализа территориальной специализации и наличия отдельных конкурентных преимуществ стран-экспортеров рассмотрим показатель сравнительного преимущества в экспорте товара. Сравнительным преимуществом на 2013 год располагают следующие страны: Нигерия, Малайзия, Канада, Норвегия, Россия, Бельгия, Нидерланды, Турция, Казахстан, Аргентина. Можно говорить о наличии некоторых конкурентных преимуществ стран в экспорте продукции. В следующих странах показатель сравнительно выше, чем у других лидеров-экспортеров: Нигерия, Малайзия, Норвегия, Турция, Казахстан, Аргентина. Данные страны обладают более глубокой специализацией в международной торговле, их можно считать основными конкурентами, мировыми лидерами.

Анализ конкурентного уровня и концентрации на рынке экспорта нефтяных газов и прочих газообразных углеводородов позволяет сделать следующие выводы. Рынок является средне концентрированным, на нем действуют несколько ключевых игроков, определяющие траектории его развития. Большинство стран-лидеров в экспорте товара обладают системными преимуществами.

Рассмотрим основные товарные потоки на рынке импорта нефтяных газов и прочих газообразных углеводородов. Ключевые регионы потребители указаны в таблице 2.

Таблица 2. – Основные страны-импортеры на рынке нефтяных газов и прочих газообразных углеводородов

Доля в мировом импорте товарной группы

	2012	2011	2010	2009	2008	Изменение 2010-2012	Изменение 2008-2012
Turkey	0,221	0,210	0,212	0,213	0,185	0,009	0,035
USA	0,097	0,124	0,113	0,087	0,110	-0,017	-0,014

Belgium	0,089	0,081	0,078	0,104	0,094	0,011	-0,005
India	0,086	0,071	0,074	0,044	-	0,012	-
Germany	0,080	0,072	0,069	0,059	0,068	0,011	0,012
Rep. of Korea	0,069	0,049	0,044	0,030	0,029	0,026	0,041
Mexico	0,056	0,067	0,074	0,076	0,098	-0,018	-0,043
Netherlands	0,029	0,021	0,014	0,019	0,018	0,016	0,011
China	0,025	0,009	0,008	0,007	0,002	0,017	0,023
Viet Nam	0,023	0,020	0,022	0,030	0,030	0,000	-0,008
Israel	0,022	0,016	0,014	0,014	0,011	0,008	0,012
United Kingdom	0,018	0,013	0,016	0,011	0,017	0,003	0,001
Sri Lanka	0,017	0,013	0,012	0,010	0,011	0,005	0,006
Malaysia	0,016	0,016	0,011	0,012	-	0,006	-

На 2013 год крупнейшим в мире потребителем нефтяных газов и прочих газообразных углеводородов является Турция, обогнав по доле импорта вслед идущие США, Бельгию, Индию, Германию. В целом спрос в ретроспективе за пять лет стабилен, за последние анализируемых три года он растет во всех странах кроме США и Мексики. Это можно объяснить развитием собственных источников ресурса.

Оценку позиций крупнейших потребителей нефтяных газов и прочих газообразных углеводородов осуществим с помощью показателя концентрации (рисунок 2).

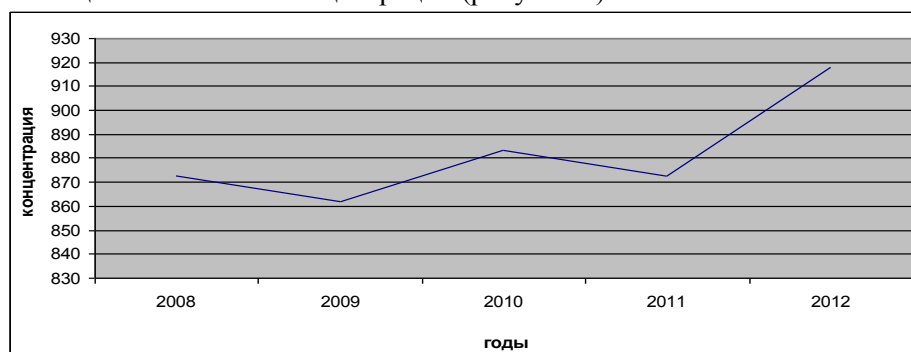


Рисунок 2. – Концентрация на импортзависимом рынке нефтяных газов и прочих газообразных углеводородов

Концентрация на рынке спроса имеет тенденцию к росту, хотя остается на низком уровне. Это говорит о том, что спрос имеет тенденцию – он сосредотачивается в отдельных регионах. Однако он не сконцентрирован в отдельных регионах, в отдельных странах. Выделенные ключевые страны-импортеры не являются крупнейшими, на рынке оперируют множество стран с маленькой долей потребления.

Таблица 3. – Сравнительная зависимость в импорте нефтяных газов и прочих газообразных углеводородов

	2012	2011	2010	2009	2008
Turkey	16,20	15,21	16,58	17,87	13,52
USA	0,72	0,96	0,84	0,64	0,75
Belgium	3,52	3,04	2,91	3,48	2,96
India	3,06	2,67	3,09	1,95	-
Germany	1,19	1,00	0,94	0,74	0,84
Rep. of Korea	2,32	1,63	1,50	1,11	0,98
Mexico	2,61	3,32	3,55	3,81	4,69
Netherlands	1,02	0,73	0,45	0,59	0,54
China	0,23	0,09	0,08	0,08	0,02
Viet Nam	3,43	3,19	3,79	5,14	5,53
Israel	5,28	3,70	3,54	3,55	2,42
United Kingdom	0,45	0,31	0,36	0,23	0,35
Sri Lanka	16,50	11,14	14,11	12,38	11,75
Malaysia	1,44	1,46	0,94	1,18	-

Анализ показывает, что на 2013 г. страны-лидеры в импорте обладают зависимостью от импорта продукции. Наибольшими сравнительно долями располагают Турция, Шри-Ланка. Также территориальная зависимость от импорта товарной группы наблюдается в следующих странах-импортерах: Бельгия, Индия, Германия, Корея, Мексика, Нидерланды, Вьетнам, Израиль, Малайзия. Эти страны являются основными потребителями товара, в среднем импортируя больше других стран мира.

Проведенное исследование рынка нефтяных газов и прочих газообразных углеводородов позволило получить следующие результаты:

Во-первых, рынок является средне концентрированным, на нем действуют несколько ключевых игроков, определяющие траектории его развития. Большинство стран-лидеров в экспорте товара обладают системными преимуществами.

Во-вторых, страны-лидеры в импорте обладают сравнительной зависимостью от импорта продукции. Концентрация на рынке спроса имеет тенденцию к росту, хотя остается на низком уровне и не сконцентрирован в отдельных регионах, в отдельных странах.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Базы данных Организации Объединенных Наций / Официальный сайт ООН, 2014. <http://www.un.org/ru/>.
- 2) Интернет-ресурс: Статистическая служба Европейского союза / Официальный сайт Евростат, 2014. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.

ДОТАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ БЮДЖЕТНОГО ВЫРАВНИВАНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Юсупова А.

Научный руководитель – доцент, к.э.н. Шавалеева Ч.М.

Россия - это страна со значительными территориальными различиями, во многом определяемыми экономическими, природно-климатическими, ресурсными и инфраструктурными особенностями регионов. Все это приводит к дифференциации в уровне бюджетной обеспеченности отдельных территорий, что может вызвать нарастание социального кризиса, недовольство населения и порождает необходимость использования органами власти в бюджетной политике инструментов бюджетного выравнивания, чтобы постепенно приблизить показатели благосостояния населения и экономического развития в наиболее отсталых регионах, по крайней мере, к среднему по стране уровню.

Бюджетное выравнивание – это процесс, осуществляемый органами власти вышестоящего уровня с целью сглаживания различий в уровнях социально-экономического развития территорий, обеспечения сбалансированности бюджетов всех уровней и равной возможности реализации на всей территории РФ социальных гарантий. Инструменты бюджетного выравнивания являются формами бюджетного регулирования, которое, в свою очередь, представляет собой комплекс механизмов управления бюджетной системой в целях обеспечения её сбалансированности. В экономической литературе инструменты бюджетного выравнивания подразделяют на два вида:

- дополнительные нормативы от налогов, закрепленных за бюджетами вышестоящего уровня;
- межбюджетные трансферты в виде дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Данные инструменты позволяют обеспечить региональные и местные бюджеты собственными доходами.

Нормативы отчислений от налогов применяются для формирования всех без исключения нижестоящих бюджетов. Законодательное закрепление нормативов отчислений от налогов и сборов создает стимулы для проведения рациональной и ответственной налоговой и бюджетной политики. Вместе с тем следует учесть, что передаваемые налоговые доходы, как правило, не могут обеспечить равномерное распределение финансовых ресурсов по публично-правовым образованиям. В этих условиях России наибольший интерес вызывают дотации, так как они носят безвозмездный, нецелевой и безвозвратный характер, что вызывает много вопросов об их эффективном использовании. Однако, несмотря на недостатки использования нецелевой финансовой помощи для обеспечения нижестоящих бюджетов собственными доходами, с помощью данного инструмента обеспечивается более равномерное распределение средств между публично-правовыми

образованиями. Это объясняется тем, что право на ее получение имеют не все регионы и муниципальные образования, а лишь те, у которых уровень бюджетной обеспеченности ниже среднего уровня. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ, дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности предоставляются из вышестоящего бюджета нижестоящим бюджетам, уровень расчетной бюджетной обеспеченности которых не превышает уровня, установленного в качестве критерия выравнивания расчетной бюджетной обеспеченности [Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 N 145-ФЗ, ст. 131, п. 4]. Уровень расчетной бюджетной обеспеченности определяется соотношением между расчетными налоговыми доходами на одного жителя, которые могут быть получены консолидированным бюджетом и аналогичным показателем в среднем по консолидированным бюджетам с учетом структуры населения, социально-экономических, географических, климатических и иных объективных факторов и условий, влияющих на стоимость предоставления одного и того же объема государственных и муниципальных услуг в расчете на одного жителя [Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 N 145-ФЗ, ст. 131, п. 6].

По данным Министерства финансов РФ в 2013 г. наиболее высокодотационными регионами в России являлись: Республика Саха (Якутия), в бюджете которой на долю дотации приходится 51,4 %, Республика Дагестан – 43,2 %, Камчатский край – 31,7 %, Чеченская Республика – 17,9 %. Заметим, что 1/3 объема дотаций, выделяемых регионам России, приходится именно на эти 4 региона. Интересно, что рейтинг регионов по удельному показателю дотационности позволяет выявить следующую закономерность: чем географически дальше регион расположен от столицы России, тем выше удельный размер дотаций. В целом следует сказать, что по данным 2013 г. дотации в России получили 73 региона.

Наряду с получателями бюджетных средств есть и регионы, не получающие дотации, в их числе Республика Татарстан, города Москва и Санкт-Петербург, Московская, Ленинградская, Сахалинская, Тюменская области, Ненецкий, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа. Стоит отметить, что число регионов, не получающих дотации из федерального бюджета, сокращается, если еще в 2010 году их было 13 регионов, то в 2013 – 10.

Несмотря на активное использование дотаций в российской практике, многие эксперты считают, что данный инструмент бюджетного выравнивания является недостаточно эффективным: дотация лишена стимулирующих свойств, не способствует повышению хозяйственной активности и укреплению собственной доходной базы и поощряет «иждивенческие настроения», зависимость от поступлений из вышестоящего бюджета. Более того, действующая методика расчета дотаций не создает условий для развития собственных налоговых доходов субъектов РФ. Увеличение индекса налогового потенциала получателя дотации ведет к сокращению объема трансферта. Таким образом, увеличение налогового потенциала, с точки зрения объема предоставляемых трансфертов, выгодно всем получателям средств, за исключением тех, в которых это увеличение произошло. Следовательно, существующий трансфертный механизм в определенной мере поощряет регионы и муниципальные образования с низким налоговым потенциалом и дестимулирует тех, кто наращивает свою доходную базу. Эти факторы свидетельствуют о необходимости совершенствования применяемой методики распределения дотаций в России.

В настоящее время в экономической литературе существуют предложения по совершенствованию методики предоставления дотаций. На наш взгляд, наиболее подходящим для России является предложение А.Г. Хлопонина, который считает целесообразным перейти к выравниванию бюджетной обеспеченности бюджетов субфедерального уровня не до 100 % среднероссийского уровня, как сейчас, а только до 85 %. По его мнению, в рамках действующей модели финансовая поддержка оказывается и тем бюджетам, у которых расчетная бюджетная обеспеченность составляет почти 100 %. Это приводит к тому, что для этих получателей дотация не оказывает существенного влияния на их финансовое состояние и лишает стимулов становиться донорами. Предлагаемое изменение позволит сократить с 70 до 60 число дотационных субъектов РФ. Высвободившиеся средства в объеме более 8 млрд. руб., предлагается передать регионам, достигшим наилучших результатов по увеличению собственного налогового потенциала, тем самым стимулируя остальные регионы.

В заключение хотелось бы отметить, что дотационность – это не катастрофическое, противоестественное явление, наоборот, это естественное финансовое явление, которое присуще большинству развитых и развивающихся стран. Проблема в том: какую долю от общего числа регионов в стране должны составлять дотационные субъекты. Россия – большая страна, с большим количеством субъектов. В этих условиях нужно максимально эффективно распределять имеющиеся средства, давая возможность регионам развивать производство и инфраструктуру.

Список литературы

- 1) Бюджетный кодекс РФ: Федеральный закон от 31.07.1998 N 145-ФЗ.
- 2) Интернет-ресурс: Сводная таблица исполнения бюджетов субъектов РФ на 01.12.2013. http://info.minfin.ru/subj_analytics.php (Дата обращения: 28.02.2014).
- 3) Интернет-ресурс: Хлопонин. Число дотационных регионов в РФ могут сократить с 70 до 60. 2011. ria.ru/economy/20111226/526805900.html#ixzz2zdu11Kma (Дата обращения: 28.02.2014)

ФИЛИАЛ В Г. НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНА ЛИ РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА?

Абашева Д.Р.

Научный руководитель – доцент Абдуллина Э.И.

В современных условиях глобализации национальная экономика любого государства не может развиваться независимо от мирового хозяйства. Дальнейшее продвижение по пути рыночных преобразований предполагает широкое вовлечение России в мировую экономику. Очевидно, что в этих условиях необходимо осваивать новые модели экономической политики, а также расширять механизмы и формы сотрудничества России с иностранными государствами. Дальнейшая активизация устремлений различных субъектов мирового хозяйства (компаний, финансовых институтов, предпринимателей и др.) на рынки других государств делает проблему поиска путей и стратегий повышения конкурентоспособности национальной экономики, вопрос о возможностях и способах ее формирования при открытости внутреннего рынка весьма актуальными и требует особого внимания. М. Портер определяет конкурентоспособность страны местом, которое она занимает в системе мирового хозяйства. Причем во многом связывает с успехом или неуспехом в конкретных отраслях. Среди важных факторов, влияющих на конкурентоспособность, отмечаются различия в экономике, культуре, инфраструктуре и др.

Конкурентоспособность является главным показателем состояния экономики страны и перспектив ее развития. Среди наиболее представительных аналитических центров, которые определяют рейтинг конкурентоспособности – Всемирный экономический форум и Международный институт развития менеджмента. Рейтинг конкурентоспособности определяется по двум показателям - индексу роста конкурентоспособности и индексу конкурентоспособности бизнеса, которые отражают макро- и микроэкономическое положение страны [3].

По итогам исследования Всемирного экономического форума за 2013-2014 года глобальный рейтинг конкурентоспособности возглавляет Швейцария. Место России в рейтинге поднялось с 67 на 64.

Второе и третье места занимают Сингапур и Финляндия. Германия продвинулась на две позиции вверх и сейчас занимает 4 место.

Соединенные Штаты улучшили свой рейтинг с 7 до 5 места и по-прежнему остаются мировым лидером в обеспечении инновационных продуктов и услуг, несмотря на определенные проблемы в области макроэкономической стабильности.

Далее в десятке лидеров рейтинга: Швеция (6 место), Гонконг (7), Нидерланды (8), Япония (9) и Великобритания (10).

Крупные развивающиеся экономики стран БРИК демонстрируют различные показатели. Китай (29 место) по-прежнему продолжает лидировать в группе. Бразилия (56 место) и Индия (60) в этом году переместились в рейтинге вниз, а Россия (64) несколько укрепила свои позиции, хотя и остается наименее конкурентоспособной среди стран группы БРИК.

По сравнению с предыдущим годом положение России улучшилось во многом за счет макроэкономических факторов. Благодаря низкому уровню государственного долга и сохраняющемуся профициту бюджета страна за последний год поднялась в этом разделе рейтинга с 22 на 19 место. Несмотря на то, что российская экономика сейчас балансирует на грани рецессии, пока ее макроэкономические показатели выгодно отличаются от показателей ряда других стран. К сильным сторонам российской экономики относятся высокая распространенность высшего образования, состояние инфраструктуры и значительный объем внутреннего рынка. Однако воспользоваться своими конкурентными преимуществами России мешают низкая эффективность работы государственных институтов (118 место), недостаточный инновационный потенциал (78), неэффективная антимонопольная политика (116), неразвитость финансового рынка (121), низкий уровень конкуренции на рынках товаров и услуг (135) и дефицит доверия инвесторов к финансовой системе (132 место). Как и в прошлом году, ключевыми проблемами для экономического развития в России представители бизнеса называют коррупцию, неэффективность государственного аппарата, высокие налоговые ставки. Все эти факторы способствуют неэффективному распределению ресурсов страны и препятствуют росту конкурентоспособности [1].

По словам Премьер-министра Дмитрия Медведева: «Наша экономика пока остается слабо конкурентоспособной, она покоится в значительной мере на завышенных ценах, на тех инвестициях, которые далеко не всегда находят себе применение, на слабом технологическом развитии».

Медведев отметил, что в России антимонопольное законодательство довольно строгое, но конкуренция пока слабая. «Проблемы остаются и на рынках сырьевых товаров, и в сфере естественных монополий, и государственных закупок», - цитирует премьера ИТАР-ТАСС.

У нас все еще сохраняются административные барьеры, ограничен доступ к транспортной инфраструктуре, остаются очень трудными и затратными процедуры лицензирования. «От таких ограничений страдает и малый, и средний бизнес и вообще все, кто пользуется соответствующей государственной системой».

Премьер отметил, что правительство прилагает усилия, чтобы изменить эту ситуацию, и перевести экономику на конкурентные рельсы. По мнению Медведева, развивать конкуренцию надо, прежде всего, в тех отраслях, которые затрагивают интересы большинства граждан: ЖКХ, общественные перевозки, связь, медицина и другие сферы [7].

Таким образом, выделим основные аспекты, на которые необходимо обратить внимание в первую очередь.

Во-первых, это налоговое администрирование. В России обязанности по исчислению и уплате налогов, несоизмеримо выше, чем в других странах.

Можно выделить две основные причины такого положения дел:

- преобладание фискального подхода в деятельности налоговых органов в ущерб контрольным функциям;
- сложившаяся правоприменительная практика налоговых органов, выражающаяся в фактическом злоупотреблении предоставленными им административно властными полномочиями по отношению к налогоплательщикам.

Это делает нашу налоговую систему неконкурентоспособной и снижает конкурентоспособность экономики в целом, так как, с одной стороны, контроль за соблюдением налогового законодательства не позволяет эффективно выявлять нарушения налогового законодательства, а с другой - рост административных издержек налогоплательщиков создает необоснованные конкурентные преимущества той части бизнеса, которая уклоняется от уплаты налогов.

Особо следует подчеркнуть, что для повышения конкурентоспособности российских компаний очень важно выстроить правильный диалог бизнеса и власти.

Бизнесу не нужны какие-то льготные отношения с контрольными, надзорными и регулирующими органами. Эти отношения должны быть прозрачны, как можно больше процедур взаимодействия нужно прописывать прямыми нормами закона.

Среди основных направлений повышения конкурентоспособности экономики и государства РСПП особое значение придает административной реформе.

Рабочая группа РСПП разработала многие положения административной реформы, в частности, идея разделения функций правоустанавливающих, исполнительных и надзорных органов власти. К сожалению, многое «сработало» не должным образом.

И, конечно, очень важно обеспечивать конкурентоспособность через конкурентоспособность рабочей силы, работника, человека.

В стране все сильнее ощущается физическая нехватка людей, в результате чего необходимо: во-первых, резко повысить эффективность подготовки кадров; во-вторых, изменить миграционную политику; в-третьих, улучшить здравоохранение; в-четвертых, сократить смертность в детском и трудоспособном возрасте.

Таким образом, делая выводы на основе приведенных данных, можно сказать, что экономика России является слабо конкурентоспособной. И для решения данной проблемы, прежде всего, нужно обратить внимание на повышение социального уровня жизни населения, развитие высокотехнологичного оборудования, пересмотреть систему налогового администрирования, повысить долю готовой продукции на экспорт, снижая при этом долю сырьевых ресурсов.

Список литературы

- 1) Итоги Глобального рейтинга конкурентоспособности The Global Competitiveness Index 2013-2014.
- 2) Вопросы экономики // Всероссийский ежемесячный журнал. №6. 2011. 160 с.
- 3) ЭКО // Всероссийский экономический журнал. №8. 2011. 192 с.
- 4) ЭКО // Всероссийский экономический журнал. №10. 2011.
- 5) Экономические и социальные проблемы России. М.: ИНИОН, 2010.

6) Интернет-ресурс: Доклад о конкурентоспособности России 2011г.: закладывая фундамент устойчивого процветания. <http://www.sbrf.ru> (Дата обращения: 06.03.2014).

7) Интернет-ресурс: Медведев назвал слабой конкурентоспособность российской экономики. <http://www.forbes.ru/news/242619-medvedev-nazval-slaboi-konkurentosposobnost-rossiiskoi-ekonomiki>. (Дата обращения: 06.03.2014).

ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ АГРЕССИИ У ПОДРОСТКОВ

Азизян Н.С.

Научный руководитель – доцент Закирова Л.М.

В настоящее время агрессия является предметом активных научно-практических исследований. Стрессы повседневной жизни, распад традиционной структуры семьи, информационная усталость, обилие насилия на телеэкранах - эти и другие причины ведут к усилению тревожности и агрессивности. В данных условиях становится актуальным анализ проблемы проявлений и уровня агрессии.

Агрессивность (от лат. *aggressio* — нападать) - относительно устойчивая личностная черта, проявляющаяся в готовности субъекта к агрессивному поведению, т.е. к последовательности действий, направленных на нанесение физического или психологического ущерба, вплоть до уничтожения объекта, другого человека или группы людей [Семенюк, 2002, с. 56].

Целью исследования является выявление различий в проявлении агрессии в зависимости от гендерных особенностей подростков.

В соответствии с данной целью перед нами были поставлены следующие *задачи*:

1. Проанализировать теоретические подходы к исследованию агрессивности.
2. Изучить особенности подросткового возраста, причины и специфика агрессивного поведения.
3. Выявить гендерные особенности проявления агрессии в подростковом возрасте.

Новизна заключается в исследовании и выявлении гендерных особенностей агрессии в подростковом возрасте, в частности, определении возрастных различий при проявлении агрессивности.

Практическая значимость заключается в возможности использования результатов исследования в процессе коммуникации и обучения старших школьников с учетом их гендерных особенностей для достижения максимальной эффективности в получении ими новых знаний. Полученные результаты могут быть использованы в работе психолого-педагогических и социальных центров по работе с подростками.

Объект исследования: подростки.

Предмет исследования: гендерные особенности, уровень агрессивности.

Гипотеза: существуют различия в уровнях агрессивности у подростков с различными гендерными особенностями.

Общеизвестным является, что подростковый возраст представляет собой остропротекающий переход от детства к взрослости. С физиологической стороны в организме подростка происходят процессы, оказывающие влияние на его поведение.

Возникающее давление со стороны взрослых и отсутствие адекватных каналов для самореализации, вызывают у многих подростков не только агрессивные установки, но и способствуют формированию таких черт характера как вспыльчивость, раздражительность, неумение себя сдерживать. На возникновение агрессивного поведения подростков влияют такие факторы, как семейные взаимоотношения и стиль воспитания в семье, взаимоотношения, сложившиеся с педагогами, одноклассниками и друзьями и т.д. [Бандура, 2000, с. 132].

Исследование проводилось в ноябре 2013г. в школе № 11 и в лицей № 18 в г. Набережные Челны. Выборка состояла из 96 испытуемых, ученики 8-10 классов, среди которых было 48 мальчиков и 48 девочек. Возрастной интервал: 14 - 16 лет.

В ходе исследования были использованы следующие методики:

1. Методика диагностики показателей и форм агрессии А. Баса и А. Дарки.
2. Методика «Маскулинность - Фемининность» С. Бем.

Для проверки достоверности различий проявления агрессивности подростков в зависимости от гендера, мы использовали *t* - критерия Стьюдента для несвязанных выборок [Наследов, 2006, с. 147].

Гендерные особенности проявления агрессии у подростков 8 класса

Среди 48 подростков мужского и женского пола выражена андрогинность, что свидетельствует о наличии в характере, как женских качеств, так и мужских (среди мальчиков 70 % андрогинные, 30 % маскулинные, среди девочек 66 % андрогинные, 29 % фемининные, 4 % маскулинные).

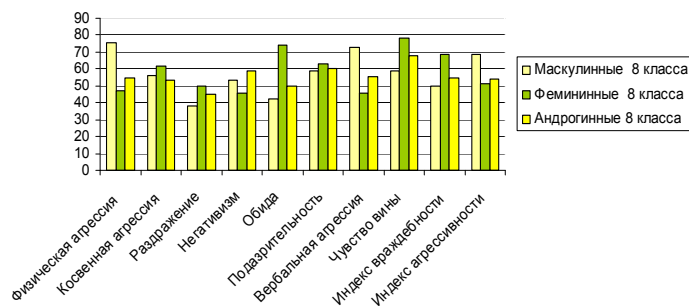


Рисунок 1. – Среднее значение по шкалам агрессивности, полученных по методике Басса-Дарки для маскулинных, фемининных, андрогинных подростков 8 классов.

«Вербальная агрессия» $t_{Эмп} = 4,4$ при $P \leq 0,001$ вербальная агрессия значительно преобладает у маскулинных подростков, как в случае физической агрессии для них характерно выражение негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание словесных ответов (проклятия, угрозы).

«Чувство вины» $t_{Эмп} = 3,1$ при $P \leq 0,01$ значительно преобладает у фемининных учащихся. Они выражают возможное убеждение о том, что являются плохим человеком, что поступают плохо, а также ощущают угрызения совести.

«Индекс враждебности» $t_{Эмп} = 2,2$ при $P \leq 0,05$ преобладает у фемининных подростков. Для них характерно недоброжелательное отношение, готовность или желание причинить зло, иногда - самоутверждение путём насилия.

«Индекс агрессивности» $t_{Эмп} = 2,8$ при $P \leq 0,05$ ярче выражено у маскулинных подростков. Они часто проявляют желание и готовность нанести урон, ударить, уничтожить.

Анализ результатов маскулинных и андрогинных подростков показал, что «Физическая агрессия» $t_{Эмп} = 2,7$ при $P \leq 0,05$ преобладает у маскулинных подростков.

«Вербальная агрессия» $t_{Эмп} = 2,7$ при $P \leq 0,01$ значительно преобладает у маскулинных подростков.

По индексу агрессивности - $t_{Эмп} = 2,8$ при $P \leq 0,01$ значительно преобладает у маскулинных подростков.

У фемининных и андрогинных подростков значимое различие существует между показателями шкал «обида» $t_{Эмп} = 2,8$ при $P \leq 0,01$. Обида значительно преобладает у фемининных подростков.

Таким образом, среди учащихся 8 класса больше всего выражено шкала физической агрессии, вербальной агрессии, обида, чувство вины, индекс агрессивности, индекс враждебности. И менее всего представлен шкала косвенной агрессии, раздражение, негативизм, подозрительность.

Гендерные особенности проявления агрессии у подростков 10 класса

Среди 48 подростков мужского и женского пола выражена андрогинность (среди мальчиков 58 % андрогинные, 41 % маскулинные, среди девочек 66 % андрогинные, 33 % фемининные).

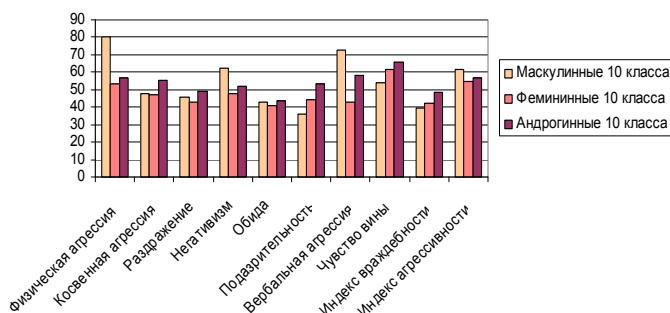


Рисунок 2. – Среднее значение по шкалам агрессивности, полученных по методике Басса-Дарки для маскулинных, фемининных, андрогинных подростков 10 классов.

Сравнительный анализ результатов маскулинных и фемининных подростков учащихся в 8 классе показал, что по шкале «физическая агрессия» $t_{Эмп} = 2,2$ при $P \leq 0,05$ преобладает у маскулинных подростков. Это означает, что такие подростки склонны к нападению, использование физической силы против другого лица.

«Обида» $t_{Эмп} = 3,7$ при $P \leq 0,01$ выражено у фемининных учащихся, для них характерно зависть и ненависть к окружающим за действительные и вымышленные действия.

По рис. 2 видно, что достоверное различие среди у маскулинных фемининных подростков существует между следующими показателями:

«Физическая агрессия» $t_{Эмп} = 3$ при $P \leq 0,01$ преобладает у маскулинных подростков, такие подростки склонны к нападению, использование физической силы против другого лица.

«Вербальная агрессия» $t_{Эмп} = 3,1$ при $P \leq 0,01$ значительно преобладает у маскулинных подростков, для них характерно выражение негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание

словесных ответов (проклятия, угрозы).

У маскулинных и андрогинных подростков значимые различия выявилось между следующими шкалами:

«Физическая агрессия» $t_{Эмп} = 2,8$ при $P \leq 0,01$ преобладает у маскулинных подростков.

«Подозрительность» $t_{Эмп} = 2,3$ при $P \leq 0,05$ преобладает у андрогинных подростков, они проявляют недоверия и осторожность по отношению к людям.

Анализ результатов исследования показал, что значимых различий по показателям агрессии у фемининных и андрогинных подростков отсутствует.

Таким образом, среди учащихся 10 класса больше всего выражено шкала физической агрессии, вербальной агрессии, подозрительность. И менее всего представлен шкала косвенной агрессии, раздражение, негативизм, обида, чувство вины.

Сравнительный анализ проявления агрессии у различных представителей гендера

При исследовании возрастных особенностей проявлении агрессии мы выявили следующее: между маскулинных подростков, учащихся 8-10 классов «Физическая агрессия» $t_{Эмп} = 2,6$ при $P \leq 0,05$ преобладает у маскулинных подростков 10 класса.

«Подозрительность» $t_{Эмп} = 2,7$ при $P \leq 0,05$ преобладает у маскулинных подростков 8 класса, они проявляют недоверия и осторожность по отношению к людям.

Анализ результатов для фемининных подростков учащихся 8-10 классе показывает:

«Обида» $t_{Эмп} = 2,8$ при $P \leq 0,01$ преобладает у фемининных подростков 8 класса, для них характерно зависть и ненависть к окружающим за действительные и вымышленные действия.

«Чувство вины» $t_{Эмп} = 2,3$ при $P \leq 0,05$ значение преобладает у фемининных подростков 8 класса. Они выражают возможное убеждение о том, что являются плохим человеком, что поступают плохо, а также ощущают угрызения совести.

По индексу враждебности- $t_{Эмп} 2,4$ при $P \leq 0,05$ преобладает у фемининных подростков 8 класса, для них характерно недоброжелательное отношение, готовность или желание причинить зло, иногда - самоутверждение путём насилия.

Значимые различия между показателями агрессии у андрогинных подростков учащихся 8-10 классов отсутствует.

В результате проведенного исследования подростков нами было установлено, что в данном возрастном периоде агрессивность в различных ее проявлениях так или иначе присуща большинству подростков, но находится, как правило, в допустимых нормах.

Среди подростков мужского и женского пола выражена – андрогинность, что свидетельствует о наличии в характере, как женских качеств, так и мужских. Подростки, с выраженной маскулинностью склонны проявлять вербальную и физическую агрессию, подростки с выраженной фемининностью в большей степени проявляют, чувство вины, обида.

Мальчики и девочки с выраженными андрогинными характеристиками склонны проявлять вербальную, косвенную агрессию раздражение и подозрительность.

Так же сравнительный анализ средних значений агрессивности показывает, что у маскулинных, фемининных, андрогинных подростков индекс агрессивности превосходит индекс враждебности.

Данные, полученные в исследовании, полностью подтверждают нашу гипотезу о том, что существуют различия в уровнях агрессивности у подростков с различными гендерными особенностями.

Подтвердив гипотезу, мы можем с уверенностью сказать, что цель нашего исследования достигнута, и выполнены задачи стоящие перед нами.

Список литературы

- 1) Бандура А. Подростковая агрессия. М.: ЭКСМО-Пресс. 2000. 469 с.
- 2) Наследов А.Д. Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация. М.: Речь, 2006. 390 с.
- 3) Семенюк Л.М. Психологические особенности агрессивного поведения подростков и условия его коррекции. М.: Академия, 2002. 119 с.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ВЕНТИЛЯЦИИ КАРТЕРА СОВРЕМЕННЫХ ДИЗЕЛЕЙ И ИХ БУДУЩЕЕ

Андрянов С.М.

Научный руководитель – доцент Румянцев В.В.

Система вентиляции картера и картерное пространство в двигателе взаимосвязаны. Проникающие в картерное пространство газы смешиваются с моторным маслом. Выход из картерного пространства является входом в систему вентиляции картера. Картерное пространство – объём пространства внутри двигателя, ограниченный внутренними поверхностями деталей двигателя. Формирование картерного пространства влияет на нагруженность ограничивающих его элементов конструкции.

Система вентиляции картера нагружается количеством моторного масла забрасываемым в систему вентиляции картера. Заброс может быть разным как по общему количеству, так и по структуре заброса (по количеству частиц масла с определённым размером) – в виде крупнодисперсных частиц и отдельных капель, в виде мелкодисперсных частиц (аэрозоли).

Существуют два типа системы вентиляции картера:

- открытая, с отводом картерных газов из картерного пространства в атмосферу;
- закрытая, с подачей отводимых картерных газов из картерного пространства во впускной тракт.

Сложность задачи при создании закрытой системы вентиляции картера состоит в том, что наличие мельчайших частиц масла в картерных газах, отводимых во впускную систему, приводит к закоксовыванию колеса компрессора, залипанию (замасливание) внутренних каналов ОНВ, что приводит к потере мощности двигателя и, в конечном счете, выходу его из строя.

Рекомендуемый предел для двигателей, устанавливаемых на легковые автомобили не более 0,2 г/час, для двигателей, устанавливаемых на грузовые автомобили предел не более 4 гр./час. Т.е., требуемая эффективность маслоотделителя должна быть не менее 95 %.

Основные критерии количественной оценки состояния и работы системы вентиляции картера:

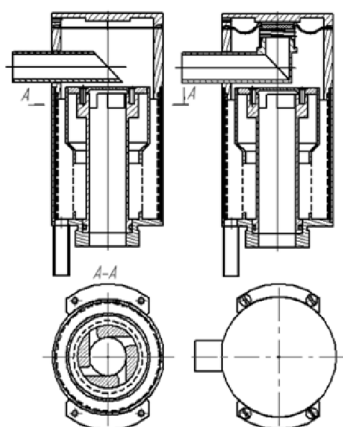
1 Расход подаваемого масла непосредственно в систему вентиляции картера (определяется косвенным методом, как сумма расходов унесенного и осажденного масла в системе):

$$G_n = G_y + G_o = \frac{m_y}{t} + \frac{m_o}{t} = \frac{m_y + m_o}{t}, \quad (1)$$

где, G_y , G_o – расход унесенного и осажденного масла в опытном маслоотделителе;

m_n , m_o и m_y – массы подаваемого (в подаваемой смеси на входе в опытный маслоотделитель), отделенного (сливаемого из опытного маслоотделителя) и унесенного (осевшего в фильтре) масла за фактическое время измерений ($m_n = m_o + m_y$);

t – фактическое время измерения.



А- для открытой системы вентиляции картера;
Б- для закрытой системы вентиляции картера.

Рисунок 1.-Опытный маслоотделитель

2 Относительное содержание масла в картерных газах (нагруженность системы вентиляции картера): $a = \frac{G_n}{G}$, (2)

где, G – расход картерных газов.

3 Эффективность системы вентиляции картера:

$$E = \frac{m_o}{m_y + m_o} * 100 = \frac{m_o}{m_n} * 100, \% \quad (3).$$

Нужно отметить, что существенную роль в работе системы вентиляции картера играет такой ее элемент, как маслоотделитель. Конструкция предложенного опытного маслоотделителя представлена на рис. 1 /2, 3/.

Были проведены стендовые моторные испытания одного из вариантов опытного маслоотделителя (открытой системы вентиляции картера), с установкой вместе с серийной системой вентиляции картера двигателя КАМАЗ 740.63-400 (в качестве второй ступени маслоотделения, см. рисунок 2) /1/.

Объектом испытаний стал двигатель КАМАЗ – 740.63-400, двигатель собран в соответствии с его комплектацией.

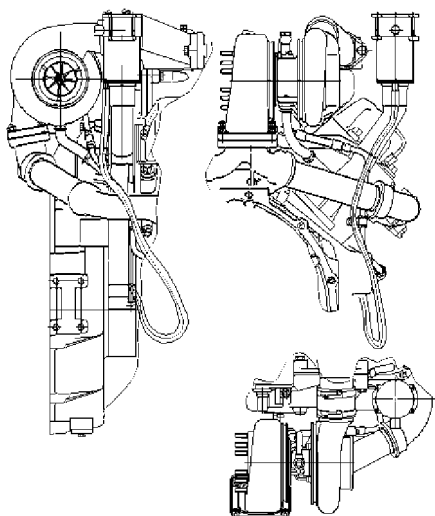


Рисунок 2. – Модернизированная система вентиляции картера.

Условия проведения испытаний – в соответствии с ГОСТ 12.1.005.

Программа испытаний:

Испытания системы вентиляции картера двигателей КАМАЗ – 740.63-400 при горизонтальном положении двигателя проводились на режиме номинальной мощности ($N_e = 294 \text{ кВт}$, $n = 1900 \text{ мин}^{-1}$):

При испытаниях обеспечивались:

- температура масла в ГММ 90-105 °С;
- температура воды в системе охлаждения двигателя 82-85 °С;

Результаты испытаний:

Результаты испытаний системы вентиляции картера при работе двигателя КАМАЗ – 740.63-400 на режиме номинальной мощности приведены в таб. 1. Количество отделенного масла было определено по формуле (1), а эффективность маслоотделителей была рассчитана по формуле (3).

Таблица 1. – Характеристика маслоотделителя при моторных испытаниях по результатам исследований НТЦ ОАО КАМАЗ.

Расход картерных газов, л/мин.	Подача масла в систему вентиляции картера, гр./10 мин	Эффективность маслоотделителя, %	Унос масла, гр./10 мин	Давление картерных газов, мм вод ст.
64	0	100	0	3
84	0	100	0	18
90	0,5	100	0	20
130	2,1	100	0	31
180	6	100	0	44
230	3,9	100	0	59
280	3	98,33	0,05	77
330	2,1	97,62	0,05	97
360	2	97,5	0,05	107

Анализ результатов:

В результате проведённых испытаний установлено, что предел работоспособности маслоотделителя с наименьшей эффективностью (не ниже 97,5 %) определён значениями расхода картерных газов 360 л/мин (при этом расход подаваемого масла за время измерения 10 мин. составил 2 гр.). 100 % эффективность опытного маслоотделителя достигается при расходе картерных газов до 230 л/мин включительно.

Список литературы

- 1) Патент на полезную модель №108805. Устройство для вентиляции картерного пространства двигателей внутреннего сгорания.
- 2) Патент на полезную модель №111582. Маслоотделитель системы вентиляции картера двигателя внутреннего сгорания.
- 3) Патент на полезную модель №111583. Маслоотделитель системы вентиляции картера двигателя внутреннего сгорания (варианты).

ВЫДАЧА ЧАСТИ МОЩНОСТИ НИЖНЕКАМСКОЙ ГЭС ГОРОДСКИМ ЭЛЕКТРОПОТРЕБИТЕЛЯМ Г.НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ ПРИ ЧС

Ахметзянов И.Р., Абрамов А.К.

Научный руководитель – доцент Ахметшин Р.С.

Питание собственных нужд Нижнекамской ГЭС осуществляется от подстанции (ПС) №123. Подстанция находится в эксплуатации сторонней организации и имеет упрощённую схему 110 кВ, т.е. не высокой надёжности. ПС № 123 использует оперативное переменное напряжение, а также использует предварительно заряженные конденсаторы и пружины в приводах. В качестве отключающего оборудования используется система ОД-КЗ-110кВ см. рис.1, т.е. чтобы отключить аварийную ситуацию на ПС создаётся искусственное однофазное КЗ на шинах 110 кВ с отключением выключателя Q на ПС «С» и ОД на ПС 123 устраняется аварийная ситуация на ПС 123, после чего АПВ выключатель Q на ПС «С» восстанавливает электроснабжение ПС «РОС». Все это требует длительного устранения аварийной ситуации и снижает надёжность электроснабжения не только ПС 123, но и ПС «РОС». Существующая на данный момент схема питания собственных нужд Нижнекамской ГЭС приведена на рисунке 1.

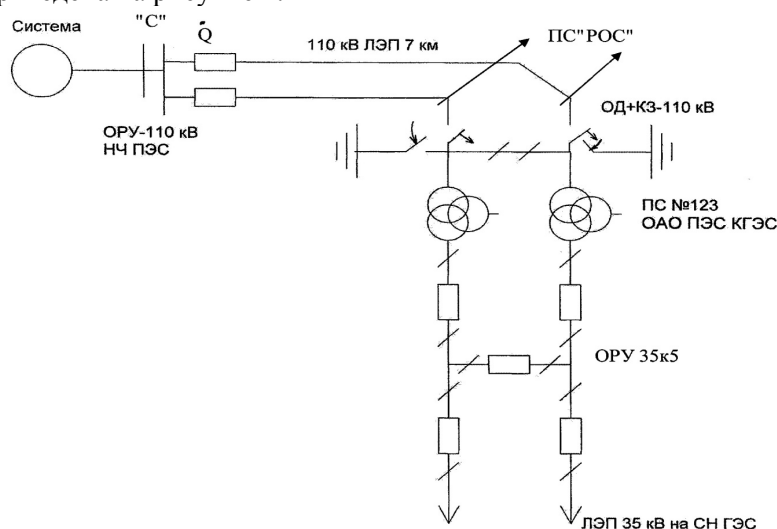


Рисунок 1. – Существующая схема питания собственных нужд Нижнекамской ГЭС.

Наше предложение заключается в следующем: резервное электроснабжение СН ГЭС подключить в электрическую систему напряжением 110 кВ, в частности: построив ВЛ-110 кВ двухцепную на металле сечением АС - 2х240. Протяжённостью, в среднем, 0,5 км, от концевой опоры ПС № 123 до ОРУ 500 кВ ГЭС. В последующем предусмотрев увеличение пропускной способности ВЛ-110 от ПС № 123 до ПС «Сидоровка» протяжённостью 7,5 км. В ОРУ-500 в первую очередь произвести монтаж двух трансформаторов по 80 МВА (2х80 МВА) 110/13,8 кВ. [1]. Предлагаемая схема приведена на рисунке 2.

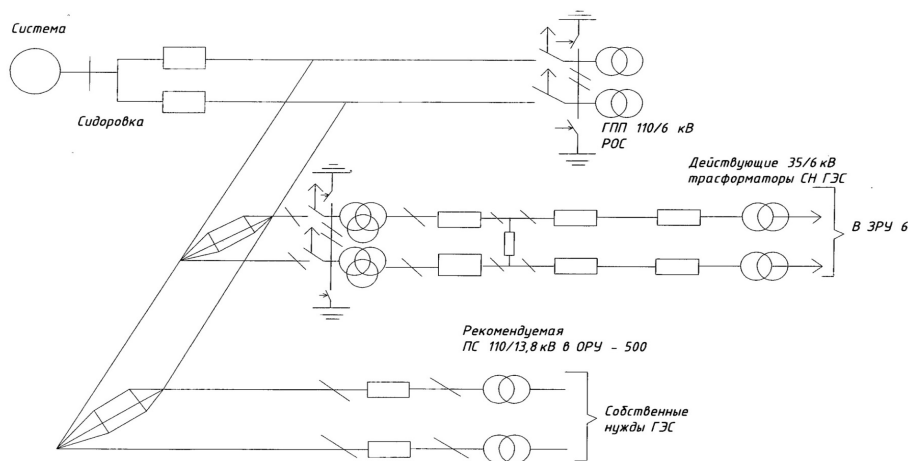


Рисунок 2. – Предлагаемая нами схема.

Предлагаемое техническое решение позволит:

- иметь надежное резервное электроснабжение СН ГЭС, которое составляет в среднем 5 МВт, в случае ЧС (чрезвычайной ситуации) на станции;
- в нормальном режиме осуществлять выдачу мощности НЧ ГЭС, в электрическую систему напряжением 110 кВ через ПС «Сидоровка».

Экономический эффект от использования первого этапа (пускового комплекса) составляет $150000 \text{ кВт} \cdot 8000 \text{ час} \cdot 1,8 \text{ руб/кВт-час} = 2,16 \text{ млрд.руб.}$ в год, где 1,8 руб/кВт-час - средний тариф на ВН.

Это увеличивает прибыль генерирующей компании РТ. При развитии предлагаемого технического решения эффект может составлять 16 млрд. руб. против в среднем 240 млн. руб. убытка НЧ ГЭС при использовании ГЭС как регулятора и компенсатора напряжения в сети 500 кВ.

Экономический эффект для г. Набережные Челны.

В случае системной аварии гарантированно надёжное электроснабжение потребителей коммунального хозяйства, предприятий и заводов г. Набережные Челны: это становится возможным, если иметь в радиусе зоны электроснабжения на напряжении 110 кВ генерирующую гидроэлектростанцию (НЧ ГЭС) [2].

Техническим эффектом является также параллельная автономная работа двух генерирующих электростанций НЧ ТЭЦ и НЧ ГЭС в поддержании статической и динамической устойчивости электрической системы, в зоне работы станций, при электроснабжении электропотребителей г. Набережные Челны и прилегающих электропотребителей коммунального хозяйства сельских потребителей, предприятий промышленности.

Выдача мощности в электрическую систему напряжением 500 кВ экономически эффективно при мощности НЧ ГЭС генерации 1000 МВА и более. При мощности в среднем 150 МВА экономически эффективно реализовать выработанную мощность в радиусе сетей напряжением 110-220 кВ.

Вывод: экономически эффективно использование НЧ ГЭС в период маловодия с выдачей мощности на узловую распределительную ПС «Сидоровка» по напряжению 110 кВ на расстояние 8 км от ГЭС. Для регулирования и поддержания напряжения в сети 500кВ целесообразно использовать СТК (статический тиристорный компенсатор) или турбоагрегат в Заинской ГРЭС, пиковая Елабужская ТЭЦ в режиме компенсатора. Также выдача электрической мощности НЧ ГЭС в электрическую систему напряжением 110(220) кВ «смягчит» проблему «второго источника» в г. Набережные Челны.

Список литературы

- 1) Васильев А.А. Электрическая часть станций и подстанций. М., Энергоатомиздат. 1990.
- 2) Глазунов А.А. Электрические системы и сети. Москва, Госэнергоиздат, 1960. 368 с.

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Ахметшин Д.Р.

Научный руководитель – доцент Недорезова О.Ю.

Ныне самой обсуждаемой темой является бизнес в России. Потому что у всех в голове возникала идея открыть свой бизнес. Самой распространенной идеей для бизнеса является, я так думаю это открыть свое кафе или ресторан.

Блуждая в сетях интернета, я наткнулся на очень интересную статью.

Желание стать предпринимателем чаще посещает студентов, а с годами оно пропадает. Молодых людей не пугают проблемы развития бизнеса в России, они склонны к риску и чаще вступают в мир бизнеса, чем старшие поколения, а как мы знаем бизнес – это риск. Интересно, что 67 % российской молодежи, планирующей начать собственное дело, относится к возрастной группе 18-24 года. По окончании студенческого периода это стремление угасает. С 25 до 34-х лет попробовать себя в качестве бизнесмена подумывают уже 37 %, дальше с увеличением возраста этот показатель снижается. 26 % возможных бизнесменов находятся в возрастной группе 35-44 года, 15 % - 45-59 лет, среди тех, кому за 60, заняться бизнесом хотят только 1 % опрошенных.

Так вот я сегодня расскажу об общих проблемах начала бизнеса. Ведь в настоящее время тема бизнеса очень актуальна. Некоторые начинающие предприниматели не знают с чего начать строить свою карьеру, ведь на пути встречается множество подводных камней, незнакомых ситуаций.

А вообще что такое Бизнес? Я нашел много определений, но самым коротким и понятным оказалось это. Бизнес - это экономическая деятельность, направленная на получение прибыли. Да это определение верно, но после общения с бизнесменами из Набережных челнов у меня в голове возник вопрос на который я еще не нашел ответа. Потому что после общения с бизнесменами я пришел к выводу, что бизнес должен работать без тебя. Ведь не каждый бизнесмен (предприниматель) может взять и просто уехать на неделю отдыхать.

Возьмем к примеру владельца небольшой автомойки. Он с утра приходит на автомойку, где его ждут его автомойщики. Целый день он сидит в роли кассира, администратора, а вечером все закрывает и заполняет отчетность. Теперь представьте, его нет на рабочем месте, его же подчиненные его ограбят. Заберут выручку, и скажут машин не было. А если он не может отлучиться, так это вовсе не бизнес или бизнес? Это ведь та же самая работа. От которой все стараются сбежать.

Сейчас что бы открыть свой бизнес в России нужно очень хорошо подумать стоит ли что то начинать? является ли это актуальным?

Начнем рассматривать основные проблемы. Так сказать с общих, с которыми сталкивается каждый начинающий бизнесмен.

После проведенного мною опроса среди успешных бизнесменов, на первое место они ставят начальный (стартовый) капитал. Потому что если у тебя нет денег для стартового капитала, их очень тяжело найти. Найти деньги можно несколькими способами.

Первым решением этой проблемы является кредит в банке, но тут есть свои минусы. Это большие процентные ставки и очень жесткие условия.

Вторым решением являются инвесторы и бизнес-ангелы. Инвесторы, как правило, это организации вкладывающиеся в уже сложившийся бизнес. Они редко вкладываются в инновации тем более в России.

А бизнес-ангелы же это частные лица, имеющие большой опыт в предпринимательской деятельности. Чаще всего, бизнес-ангелами становятся бывшие предприниматели, которые сумели «сколотить» на своем бизнесе приличные деньги, и готовые инвестировать их в молодые компании с целью получения прибыли от них в будущем. Фонд у бизнес-ангелов формируется из собственных сбережений. У бизнес-ангелов, как правило, мягче условия чем у инвесторов и с ними легче договорится.

Ну как я уже говорил, в России почти нет организаций вкладывающие в инновации. Если будут, то это будут заграничные филиалы. В России в инновации могут вложиться только бизнес-ангелы.

Второй проблемой является неграмотность, нехватка опыта. Новоиспеченные бизнесмены не учитывают всех проблем, которые могут возникнуть в первое время ведения бизнеса. Из за этого очень большое количество малого бизнеса закрывается не проработав и года.

Решить эту проблему можно путем обмена опытом с другими предпринимателями малого бизнеса.

Так же можно обратиться в специальные организации (бизнес-инкубаторы).

Еще одной проблемой является перенасыщение рынка. Предприниматель малого бизнеса не выдерживает конкуренцию более больших организаций.

Решить это проблему можно путем открытия бизнеса в другом городе, в котором рынок не так богат конкуренцией.

В некоторых отраслях государство само отталкивает предпринимателей, не создавая им соответствующих условий. К примеру, взять отрасль геодезии, очень мало инвестиций проходит на освоение Сибири. Хотя там очень большое количество не освоенных месторождений полезных ископаемых.

Таким образом, можем сделать вывод, что проблем, связанных с бизнесом, в России предостаточно. Но в сторону решения этих проблем прикладывает не достаточное количество усилий, как от государства, так и от самих предпринимателей.

РАЗВИТИЕ СЕТЕВОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РИТЕЙЛА ГОРОДА НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ

Ахметьянова Л.Р.

Научный руководитель – доцент Банцарева Л.Ф.

Торговля является важнейшей отраслью экономики страны, состояние и эффективность функционирования которой непосредственно влияют как на уровень жизни населения, так и на развитие производства потребительских товаров. Процесс обращения товаров завершается в розничной торговле. Розничная торговля означает в переводе с англ. - retail trade - «малый бизнес», с франц. retailer - «разрезать, дробить». Поэтому в последнее время розничную торговлю стали называть «ритейлингом», т.е. ритейл.

Актуальность данной проблемы заключается в возрастающей важности развития розничной торговли, так как именно розничная торговля позволяет не только динамично реагировать на изменения в рыночной среде, но и повышать качество жизни за счет своевременного удовлетворения запросов каждого потребителя.

Целью данного исследования является анализ развития сетевого продовольственного ритейла в городе Набережные Челны и его структуры.

Традиционно выделяют основные современные форматы розничной торговли: дискаунтеры, супермаркеты, гипермаркеты, универсамы, магазины «У дома», «Cash & Carry».

В России рынок розничных продуктовых сетей начал свое активное развитие в конце 1990-х – начале 2000-х годов. За это время на рынке появилось несколько крупных игроков, закрепивших за собой большую часть рынка.

В период с 1994 по 1998 годы в различных городах России стали появляться первые российские супермаркеты, в следующие два года отмечался переход в более низкие ценовые сегменты и появление в России дискаунтеров; с 2000 года на российский продовольственный рынок стали выходить иностранные игроки.

Самым активным периодом развития российского ритейла аналитики называют период 2000-2006 гг. Он характеризуется следующим:

- активизация деятельности продуктовых компаний на российском рынке;
- завершение формирования основных форматов российской торговли, появление мультиформатных (работающих сразу в нескольких форматах) сетей;
- обострение и количественный рост серьезных конфликтов ритейлеров с поставщиками и производителями;
- активизация региональной экспансии крупных ритейлеров;
- формирование региональных продовольственных сетей, организуемых на базе оптовых или дистрибьюторских компаний.

Ритейлом активно интересуются инвесторы. В настоящий момент российский рынок розничной торговли входит в десятку крупнейших в мире и в пятерку наиболее крупных европейских рынков.

Ведущими лидерами сетевого продовольственного ритейла в России являются X5 Retail Group (мягкие дискаунтеры «Пятерочка», супермаркеты «Перекресток», гипермаркеты «Карусель», магазины «У дома» «Перекресток Экспресс»; Магнит («Мягкий дискаунтер» Магнит, гипермаркеты «Магнит»); Седьмой континент («Седьмой Континент - Пять звезд», «Седьмой Континент - Универсам», «Седьмой Континент - Рядом с домом», «Седьмой Континент - Гастрономия», «НАШ - гипермаркет», «Простор»); О'кей (гипермаркета «О'КЕЙ», супермаркета «О'КЕЙ – Экспресс»); Дикси Групп (дискаунтер «Дикси», супермаркет «Минимарт», гипермаркет «Мегамайт»); Лента (гипермаркеты, супермаркеты «Лента»); Ашан Групп (гипермаркет «Auchan Group», мини гипермаркет «Auchan Group сити», гипермаркет «Радуга», супермаркет «Атак»); Виктория (супермаркет «Виктория», магазин у дома «Виктория-Квартал», магазины эконом-класса «Дешево» и Cash&Carry «КЭШ»).

Становление челнинского продуктового ритейла приходится на середину 90-х-начало 2000-х гг. и основу его оборота составляют основные форматы: гипермаркеты, супермаркеты, дискаунтеры и магазины «У дома». Федеральными розничными продуктовыми сетями, проникшими в г.Набережные Челны являются X5 Retail Group («Пятерочка», «Перекресток», «Карусель», «Копейка»), Магнит (ЗАО «Тандер»), Лента, Metro Group. Те федеральные сети, которые не смогли закрепиться в Н.Челнах, просто не проявили достаточного интереса к нашему городу, т.к им интересны города миллионники.

В 1995 году образовался ООО Торговый дом «Дуслык», ООО «Агат» в 1998 г., ООО Торговый дом «Челны-хлеб» был зарегистрирован в 2000-м году, ООО Торговый дом «Камилла» в 2002 году. Самым последним в этом перечне является ЗАО «ЭССЕН продакшн» – 2003 год.

Сегодня локальные сети получают предложение от федеральных сетей о выкупе бизнеса. Такое предложение было сделано сети «Народный», магазины которой теперь работают под брендом «Пятерочка».

В настоящее время динамично развивается розничная сеть ООО ТД «Челны-хлеб» (44 магазина). Форматы магазинов – «У дома», супермаркет, минимаркет. Магазины расположены в городах Н.Челны, Елабуга, Нижнекамск, Мензелинск. Компания «Закамье» (Тэмле) управляет 5 дискаунтерами «Закамье» и 34 супермаркетами «Тэмле» и 1 оптово-розничным рынком «Ассорти». Торговые объекты расположены в Н.Челны, Заинск, Альметьевск, Нижнекамск, Бавлы, Чистополь, Азнакаево. Компания ООО ТД «Агат» управляет 5 гипермаркетами Cash&Carry в РТ, кроме того, компании принадлежит 3 супермаркета по продаже товаров для дома "Дом и Сад". Хорошо развивается «ЭССЕН» – крупнейшая сеть гипермаркетов в РТ, в г.Набережные Челны 3 гипермаркета и 1 магазин «У дома», «ЭССЕН Экспресс».

Говоря о прогнозах на будущее, можно сказать, что рынок розничной торговли города еще не достиг полного насыщения. В ближайшее время будет обостряться конкуренция между форматами гипермаркета и супермаркета. Федеральные и местные сети будут стремиться захватить лидирующие позиции в формате «у дома», но по данному формату у местных сетей шансов выиграть больше.

На составление такого прогноза повлияла теория вакуума Нильсена, согласно которой получается, что по мере повышения обслуживания растет цена. Если повышение уровня обслуживания начинается с некоторой минимальной точки, то потребительские предпочтения растут даже при росте цены. Однако при дальнейшем повышении уровня обслуживания соответствующее удорожание оценивается отрицательно и потребительские предпочтения падают. Существует, так скажем, «золотая середина», где самым высоким уровнем предпочтений обладает какой-то магазин, а другие магазины будут стремиться приблизиться к нему. В результате этого по обоим краям образуется «зона вакуума», что создает возможность для возникновения новых этапов розничных предприятий. Эта теория объясняет появление «магазинов сниженных цен» и магазинов формата «у дома», т.к. все компании будут стремиться работать в формате «У дома» [1].

Компании будут стремиться к мультиформатности. «ЭССЕН» приобретает сеть «Камилла» с форматом магазина «У дома», что позволит ему укрепить свои позиции как крупнейшего ритейлера Татарстана. «Челны-хлеб» активно осваивает формат супермаркета, фрешмаркета. Будет освоение интернет-торговли.

Очевидно, что дальнейшее развитие сетевой продовольственной розницы будет во многом определяться еще и политикой государства.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Крупнейшие торговые сети российского ритейла. http://torgrus.com/torgovye_seti
- 2) Интернет ресурс: Ритейл. Обзор российского рынка сетевого продуктового ритейла. http://www.vet.ru/market_c/news_m/news_detail.php?ID=621
- 3) Киселева Е.Н., Буданова О.Г. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения // учеб. пособие. М.: Вузский учебник, 2008. 192 с.

СТОИМОСТЬ ТЕПЛА В ГОРОДЕ НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ И ВЛИЯНИЕ НА НЕЁ УДАЛЁННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ ОТ ТЭЦ

Бутяков Н.А.

Научный руководитель – доцент Галиакбаров А.Т.

Начало отопительного сезона у жителей Набережных Челнов ассоциируется с повышением расходов на коммунальные услуги. Когда за окном температура отпускается, то суммы в квитанциях растут. Есть множество факторов определяющих конечную стоимость услуг. Среди горожан бытует мнение, что на ценообразование также влияет расстояние, которое преодолевает горячая вода по трубам.

В данной статье рассматривается ценообразование тепловых ресурсов, которые используются для обогрева жилых домов в городе Набережные Челны. Проведён анализ стоимости 1 гигакалория в

зависимости от отдалённости конечного потребителя от ТЭЦ. За основу анализа были взяты цены на «тепло» от управляющих компаний города. Как пример рассмотрены тарифы нескольких управляющих компаний Автограда, которые обслуживают горожан и поставляют жилищно-коммунальные услуги. В нашем городе поселок Сидровка, поселок ГЭС и ЗЯБ обслуживает одна управляющая компания ООО «Жилкомсервис». Возьмем самую удаленную точку от ТЭЦ - это поселок Сидровка. Управляющая компания ООО «Электротехников» обслуживает часть нового города это комплексы 56,58,59. Это наиболее близкие комплексы по отношению к ТЭЦ.

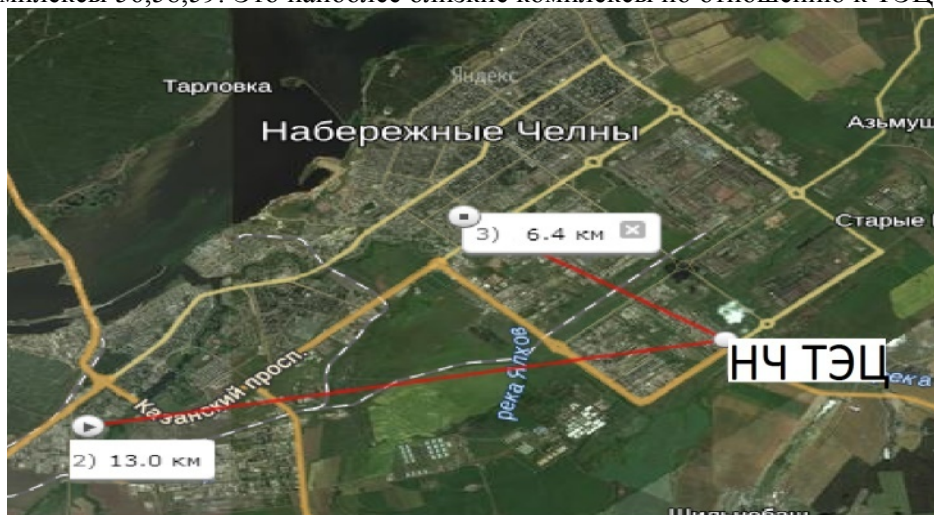


Рисунок 1. – Расположение ТЭЦ и потребителей.

На рис. 1 схематично изображены расстояния между ТЭЦ и конечным потребителями. Расстояние между поселком Сидровка и ТЭЦ составляет 13 км, а между 58 комплексом 6.4 км. Трубы проложены не так как показано на карте поэтому расстояние намного больше от генерирующего предприятия до потребителя.

Для того чтобы установить взаимосвязь расстояния и стоимости тепла, были взяты действующие тарифы управляющих компаний находящиеся на разном удалении от ТЭЦ. Ниже приведены тарифы для населения, на жилищно-коммунальные услуги, установленные на 2014 год по городу Набережные Челны

Несмотря на разницу в расстоянии видно что тарифы на тепло которые поставляет к нам управляющая компания не зависит от того на сколько далеко расположены потребитель и источник тепловой энергии.

Управляющие компании	УК «Ключевое»	"Жилкомсервис"	УК"Электротехников"	УК «Ремжилстрой»	УК «Паритет»	УК «ЯШЬЛЕК-ФОН»
Оф.сайт упр. компаний	http://www.klyuchevoe.ru	http://www.pkf-gks.ru	http://www.elektrotehnikov.ru	http://ukremgilstroioi.ru	http://uk-paritet.ru	http://uk-yashlek.ru
Цена за 1 Гкалл отопления с 01.01.14-30.06.14	1400,08	1400,08	1400,08	1400,08	1400,08	1400,08

Один кубический метр газа по ГОСТу 10062-75 при сжигании выделяет 8000 килокалорий тепла [ГОСТ 10062-75]. Стоимость 1 кубического метра газа составляет 4 рубля 61 копейку. Жители которые по техническим причинам не могут подключиться к центральному отоплению устанавливают стационарные котлы себе в дом. За 1 гигакалорию они платят с учётом КПД котлов примерно 630 рубля. Сюда не входит амортизация котла, зарплата обслуживающего персонала.

ТЭЦ изначально строится для выработки электрической энергии, а не тепловой. После того как вода превращается в пар и греется до 535 С, перегретый пар поступает на турбину где она вращается и вырабатывает электроэнергию. После пар поступает в область пониженного давления в конденсаторы где он конденсируется и уже от туда забирают тепло для отопления. При низком давлении пар не конденсируется и это усложняет забор тепла. Для того чтобы обратно сжать пар и превратить в воду требуется комплекс мощных компрессоров и насосов. Они потребляют много электрической энергии и занимают большие площади. Из-за этого целесообразно поднять давление в конденсаторах. В этом случае не нужны компрессоры и насосы и не тратится электроэнергия, но

падает кпд турбин, так как разность давлений до турбины и после неё уменьшается. В данном случае экономически выгодно использовать такую схему забора тепла не используя принудительное сжатие пара. [Рыжкин, 1987, 327 с.].

В цену “тепла” входит амортизация всего оборудования (трубы, насосы, котельные установки и т.п.) зарплаты для обслуживающего, ремонтного, управляющего, персонала, элетроэнергия для работы насосов которые перекачивают теплоноситель, теплопотери зависящие от длины трубопровода, стоимость теплоносителя, подготовка теплоносителя (деарация, химводоочистка, очищение воды от тяжелых металлов и т.п.), утечки (плохо набитые сальники на задвижках, порывы в системе отопления, несанкционированный отбор воды для собственных нужд, умышленный сброс теплоносителя в канализацию нерадивыми жильцами). Это все заложено в стоимость гигакалория тепла. Чем большее расстояние преодолевает горячая вода по коммуникациям, тем больше нужно потратить энергии.

В поселке Сидровка жилой дом С-7 за январь-месяц потребил 578 Гкалл тепла с учетом горячего водоснабжения. В течении 31 дня требуется перекачать 8196,04 куб.метров воды. Для обеспечения расхода в 8196,04 куб.метров/месяц требуется труба диаметром в 50 мм.

От ТЭЦ до улицы машиностроительная проложены по воздуху трубы диаметром в 1,5 метра для обеспечения всего города теплом. Длина труб составляет 6.3 км. Далее от “ЦТП 1” трубы делятся и уходят под землю. Труба диаметром в 600 мм уходит под землю в сторону 58 комплекса предположим это будет 1 км, далее к этой магистральной сети подключается дом 58/01-это 200 метров трубопровода диаметром в 50 мм. Диаметр труб после “ЦТП 1” 1 метр. Трубы далее проложены под землей до улицы Комарова это 4.5 км. Начиная от улицы Комарова (1 автодорога) заканчивая до “ЦТП-2” которая находится на казанском проспекте трубы проложены по воздуху это расстояние 5.5 км. Потом трубы делятся и уходят в сторону замелекесья и в сторону промышленной зоны по воздуху. Предположим что к поселку Сидровка подвели магистральную тепловую сеть диаметр труб у которой 600 мм длина 1.7 км. К этой сети подключили дом С-7, провели трубопровод под землей диаметром 50 мм. Возьмём расстояние 200 м. Все данные занесём в таблицу [Юдаев, 1988, 477 с.], [Френкель, 1956, 226 с.], [Ривкин, 1980, 424 с.].

Таблица 1. – Протяженность труб и теплопотери от ТЭЦ до посёлка Сидровка.

Участки	Диаметр труб мм	Длина участка	Как проложены	Теплопотери в течении месяца от объема переданной теплоты Гкал(%)	Расход трубопровода в месяц Гкал
1	1500 мм	6.3 км	воздух	940.9(0,16%)	565856
2	1000 мм	4.5 км	земля	345.5(0.14 %)	245206
3	1000 мм	5.5 км	воздух	590.8(0.24%)	245206
4	600мм	1.7 км	земля	88(0.11%)	78592
5	50мм	200м	земля	2.95(0.51%)	578

Таблица 2. – Протяженность труб и теплопотери от ТЭЦ до 58 к-са.

Участки	Диаметр труб мм	Длина участка	Как проложены	Теплопотери в течении месяца от объема переданной теплоты Гкал(%)	Расход теплоты через трубопровода в месяц Гкал
1	1500мм	6.3 км	воздух	940.9 (0,16%)	565856
2	600мм	1 км	земля	51.8 (0.06%)	78592
3	50 мм	200 м	земля	2.95 (0.51%)	578

Материальные затраты которые несет ТЭЦ согревая жителей города распределены по ровну, так как видим по таблице 1 и 2 теплопотери не значительные.

Список литературы

- 1) ГОСТ 10062-75. Газы природные горючие. Метод определения удельной теплоты сгорания (Сборник). Издательство стандартов. 1987. 391 с.
- 2) Ривкин С.Л., Александров А.А. Теплофизические свойства воды. Энергия. 1980. 424 с.

- 3) Рыжкин В.Я. Тепловые электрические станции. Энергоатомиздат. 1987. 327 с.
- 4) Френкель Н.З. Гидравлика. М.: ГЭИ, 1956. 226 с.
- 5) Юдаев Б.Н. Техническая термодинамика. Теплопередача. Высшая школа, 1988. 477 с.

ИЗУЧЕНИЕ УРОВНЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ К РАБОТЕ У ЛИЦ С РАЗЛИЧНЫМ СТАЖЕМ РАБОТЫ

Васильева А.А.

Научный руководитель – доцент Закирова Л.М.

Ответственность – это возлагаемое на кого-либо или взятое кем-либо обязательство отчитываться в каких-нибудь своих действиях и принять на себя вину за возможные их последствия [Словарь, 1959, т. 8].

Ответственность является важнейшим свойством личности человека и имеет непосредственное отношение к выполнению обязательств, под которыми понимают обещание или договор, требующие от принявшего их безусловного выполнения [Социальная психология, 1998].

Профессиональная ответственность требует постоянной психологической готовности к выполнению конкретных действий. Проявление ответственности – необходимое условие в любой профессиональной деятельности.

Проявления ответственности к работе у лиц с различным стажем далеко не одинаковы. У молодых специалистов ответственность, проявляемая к работе, будет значительно отличаться от ответственности работников с большим стажем. Во многом это зависит от изменения отношения к трудовой деятельности. К начинающим предъявляется намного больше требований, нежели к работникам, которые себя уже давно проявили в этой трудовой деятельности и имеют некий статус и авторитет в глазах сослуживцев и начальства.

Молодые специалисты отличаются своей заинтересованностью к работе, равнодушием, отзывчивостью, инициативностью. Они более старательны, стремятся зарекомендовать себя, показать с лучшей стороны, поэтому порой малоопытный сотрудник сможет помочь в решении вопроса намного лучше, чем специалист с большим стажем работы в организации. Последние, часто менее инициативны, меньше склонны к самоотдаче, не стремятся к самосовершенствованию и действуют по отработанной схеме без какого – либо творческого подхода. Именно в этом заключается главный минус профессиональной деятельности опытных специалистов. Их малая, по сравнению с молодыми специалистами, самоотдача, возможно, связана с проявлением профессиональных деформаций, состояний выгорания и различных видов кризисов и стрессов.

В связи с этим, можно выдвинуть *гипотезу* о том, что у молодых специалистов ответственность к работе выше, нежели у специалистов, проработавших в организации свыше трёх лет.

Испытуемые в данном исследовании были разделены на 2 группы:

- 1) Молодые специалисты (адаптанты) до трёх лет работы на одном месте.
- 2) Специалисты (профессионалы) со стажем работы свыше трёх лет.

Это деление производилось на основании классификации Е. А. Климова.

Объектом исследования в данной работе выступал коллектив сотрудников органов внутренних дел.

Предмет исследования – ответственность к работе сотрудников полиции.

Цель – исследование уровня ответственности к работе сотрудников УВД с различным стажем работы.

Группой испытуемых стали сотрудники УВД, а именно, участковые уполномоченные полиции города Набережные Челны. Выборка составила 32 человека. Все мужчины в возрасте от 19 до 37 лет. В группу молодых специалистов входили мужчины от 19 до 30 лет, со стажем работы от 0,5 до 3 лет. Вторую группу составили мужчины от 26 до 37 лет, со стажем работы от 4 до 14 лет. В каждой группе было по 16 человек.

Ответственность к работе у сотрудников УВД была исследована на практике с помощью двух методик:

1) Опросник волевых качеств личности (автор – М. В. Чумаков), в котором имеется 9 шкал. Одной из них является шкала «ответственность». Именно эта шкала и использовалась в обработке.

2) Методика экспертной оценки деятельности (авт.-сост. Н. Г. Терещенко, Н. В. Огородникова).

Вторая методика оценивает качество работы, которое напрямую зависит от ответственности, проявляемой к работе. Это подтверждает проведённая корреляция, которая указывает на то, что связь

между этими двумя параметрами значимая (на уровне 0,01). Коэффициент положительный, значит связь прямая, то есть при увеличении одного параметра, будет возрастать и второй.

Иначе говоря, чем более ответственно человек подходит к выполняемой работе, тем более качественно она будет выполнена.

Итак, результаты обеих методик были рассчитаны по критерию Манна – Уитни. По результатам обеих методик, выявилось, что первая группа испытуемых со стажем работы до 3 лет имеет более высокие показатели сравнительно со второй, что наглядно отражено на рисунках 1 и 2.



Рисунок 1. – Результаты испытуемых по I методике.

По горизонтали – испытуемые, по вертикали – результат по тесту в процентах.

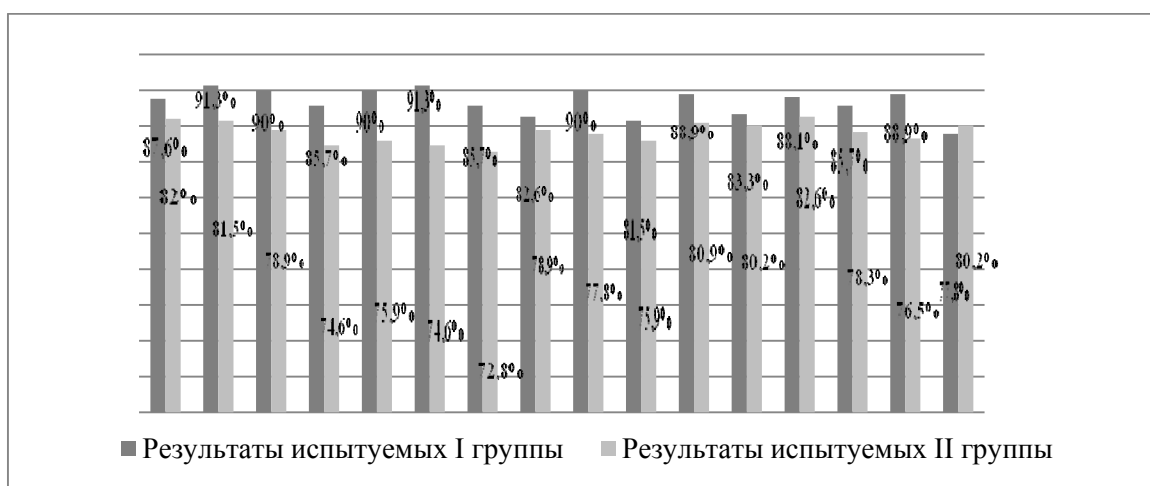


Рисунок 2. – Результаты испытуемых по II методике.

Надо отметить, что, несмотря на то, что молодые специалисты более ответственно подходят к выполнению работы, они несколько проигрывают профессионалам в уровне коммуникабельности, так как контакты в коллективе ещё не совсем простроены, соответственно их мнение не авторитетно. Но они стараются адаптироваться к коллективу, стремятся казаться лучше, всем угодить.

Эти особенности прослеживаются не только в системе правоохранительных органов, их также можно перенести и на другие сферы деятельности.

Итак, гипотеза в данном исследовании подтвердилась, поэтому можно утверждать, что уровень ответственности у молодых специалистов несколько выше, чем у специалистов со стажем работы в организации свыше 3 лет.

Список литературы

- 1) Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект-Пресс. 1998.
- 2) Большой академический словарь. Словарь современного русского литературного языка. В 17 т. / Под ред. А.М. Бабкина, С.Г. Бархударова, Ф.П. Филина и др. Т.8. М.; Л. 1959.

ПРИМЕНЕНИЕ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Веркин Е.Н.

Научный руководитель – профессор Макарова И.В.

В условиях глобализации рынка и высокой конкуренции, которая характерна особенно для высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики, компании, относящиеся к указанным отраслям, постоянно заняты поиском резервов для сокращения сроков вывода на рынки новых изделий. Это, в значительной степени, относится к совершенствованию технологических процессов. Однако, внедрение технологий интенсификации производства, таких как, например Lean-production, нередко приводит к отрицательным результатам, ввиду ухудшения условий труда [Peter Hasle, 2009; 2014; Falck Ann-Christine, Rosenqvist Mikael, 2012; Koukoulaki Theoni, 2014]. В условиях, когда человеческий капитал становится одним из самых значимых факторов обеспечения устойчивости компаний на мировых рынках, необходимо уделять внимание качеству рабочей среды и безопасности производственно-технологических процессов.

Учитывая вышесказанное, а также то, что производственные процессы, как правило, связаны со значительными нагрузками как физическими, так и психологическими, и, кроме того, сопряжены с различными видами рисков, необходимо постоянное совершенствование технологий с учетом потребности в создании комфортной и безопасной рабочей среды.

ЮНЕП сформулировал понятие «зеленой» экономики, определив, что это такая экономика, «которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и ее обеднение» [UNEP, 2011]. Иными словами, «зеленая» экономика должна быть низко углеродной, ресурсоэффективной и социально инклюзивной.

Производственный комплекс России в настоящее время нуждается в модернизации, что обусловлено жесткой конкуренцией на мировых рынках, которая усугубилась в связи со вступлением России в ВТО. Это в полной мере относится и к автомобильной отрасли – одной из высокотехнологичных, ресурсоемких отраслей. Производство автомобилей, что, в особенности, касается процессов сборки, отличается сложностью и трудоемкостью, для того, чтобы снизить физическую нагрузку на сборщика, уровень травматизма на производстве и риски возникновения профессиональных заболеваний, необходимо исследовать технологические процессы и совершенствовать их.

Анализируя роль эргономического анализа в обеспечении устойчивости производственных систем и качества рабочей среды, исследователи отмечают положительные изменения в компаниях, реализовавших рекомендации по изменению процессов с учетом эргономических показателей [So R.N.Y., Lam S.T., 2014], однако отмечается также, что этой проблеме необходимо уделять более пристальное внимание, поскольку это сказывается как на качестве процессов и устойчивости производственной системы, так и на психоэмоциональном состоянии работающих и гармоничном развитии человеческого потенциала [Bolis Ivan et al, 2013].

При решении подобных задач наиболее часто используется имитационное моделирование (ИМ). ИМ является тем инструментом, который позволяет выполнить не только качественный анализ процессов, но и исследовать последствия тех или иных изменений в них, а также выбрать вариант, удовлетворяющий всем задаваемым ограничениям, получая при этом те параметры системы, которые будут при заданных условиях оптимальными. Разрабатываемое для этих целей программное обеспечение позволяет строить модели, отображающие процессы так, как они проходили в действительности, а затем проводить серию виртуальных экспериментов, задавая модельное время.

Современные виртуальные модели человека (рис.1) имеют сложную кинематическую систему редактирования, близко напоминающую человеческую скелетную структуру, суставы, подчиняющиеся физиологическому диапазону ограничений движения, а также геометрию, близко напоминающую реальную



Рисунок 1. – Моделирование производственных процессов в программном комплексе Santos.

человеческую форму [Production Manufacturing Modeling, 2012].

Начальный этап проектирования виртуального производства на примере исследуемого предприятия заключается в подготовке данных для разработки имитационной модели (идентификация, спецификация и сбор информации), а также определении условий проведения виртуального эксперимента на модели. Программное обеспечение, применяемое для моделирования рассматриваемого технологического процесса и структурная схема информационных потоков (входные и выходные данные), включая типы документов и используемые программные модули, представлена на рис.2.



Рисунок 2. – Укрупненная схема взаимодействия программных модулей и их состав.

Для выявления проблемных мест были использованы статистические данные по профессиональным заболеваниям, травмам и несчастным случаям работников сборочного конвейера, зафиксированные службой охраны труда за 2010-2011 год. Анализ статистической информации показал, что автомобильный завод, где расположены сборочные конвейеры, находится на втором месте по числу случаев временной нетрудоспособности на производстве.



Рисунок 3. – Карта распределения травм.

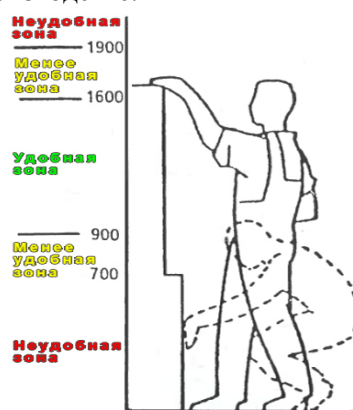


Рисунок 4. – Распределение травм по положению тела (высота в мм).

Из карты распределения травм (рис.3) видно, что наиболее частыми травмируемыми местами являются пальцы рук, голень, стопы, запястья и кисти, голова, глаза и плечи, причем в абсолютном большинстве они являются повторяющимися, что свидетельствует о низкой эргономичности рабочих мест работников.

Высокий риск получения травм свидетельствует о том, что необходима корректировка технологического процесса в поточной системе сборки автомобилей с учетом эргономических показателей деятельности человека.

Анализ позиций на соответствие первого главного сборочного конвейера эргономическим принципам удобных положений (рис.4), показал, что большинство операций сборки и вспомогательных операций на его второй позиции осуществляются в менее удобной зоне - на расстоянии менее 900 мм, вследствие чего она является потенциальным «узким местом». В этой зоне расположены сборочные столы, некоторые виды тары и рама грузового автомобиля.

При исследовании эффективности функционирования системы сборки автомобилей с учетом эргономических показателей учитывались следующие факторы: технологичность операции (X_1); эргономичность инструментов и оснастки (X_2); опыт оператора (X_3); антропометрические данные оператора (X_4); пол оператора (X_5). Так, на рис.5 приведен пример выполнения технологической операции. Аналогичным образом были выделены возможные варианты для всех факторов и выявлена их лучшая комбинация.



а)

б)

Рисунок 5. – Проверка технологичности сборочной операции: а) закрепление детали с внешней стороны рамы), б) закрепление детали с внутренней стороны рамы

После построения моделей сборочных операций для всех комбинаций факторов выполнялся эргономический анализ с использованием встроенных инструментов Siemens Tecnomatix Jack и научных методов эргономического:

Результаты эргономического анализа отображены в сводной таблице 1.

Таблица 1. – Сводная таблица.

Параметры	Действующие решения						Оптимальное решение
	50 перцентиль, мужской пол	5 перцентиль, мужской пол	95 перцентиль, мужской пол	50 перцентиль, женский пол	5 перцентиль, женский пол	95 перцентиль, женский пол	
Нагрузка на спину (Н):	1380,75 (+37 %)	1148,69 (+14 %)	1631,56 (+62 %)	1143,00 (+13 %)	1059,25 (+5 %)	1514,63 (+50 %)	1009,44
Эргономическая оценка позы:	2,50 (+22 %)	2,62 (+28 %)	2,65 (+29 %)	2,32 (+13 %)	2,42 (+18 %)	2,60 (+27 %)	2,05
Время восстановления (сек):	28,2 (+14 %)	26,7 (+8 %)	27,3 (+11 %)	26,4 (+7 %)	26,7 (+8 %)	27 (+10 %)	24,6

В ходе проведения ряда экспериментов на имитационной модели, была выявлена наилучшая комбинация значений входных факторов, которая позволила улучшить каждый из факторов, по сравнению с действующими решениями. Для того, чтобы выявить, является ли полученная комбинация этих факторов наилучшим управленческим решением, как установлено в ходе эксперимента на имитационной модели, необходимо выполнить технико-экономическое обоснование этого решения, поскольку для варьирования некоторых факторов необходимы финансовые затраты, а также разработать мероприятия по безопасному применению разработки.

Список литературы

- 1) Bolis Ivan, N. Morioka Sandra, Brunoro Claudio M., Szelwar Laerte I. Sustainability policies and Corporate Social Responsibility (CSR): Ergonomics contribution regarding work in companies // Proceedings of the human factors and ergonomics society 57th annual meeting. 2013.
- 2) Интернет-ресурс: Production Manufacturing Modeling: Digital Human Modeling for a Stronger, Safer Production Line. <http://www.santoshumaninc.com/pdf/factsheet-manufacture.pdf> (Дата обращения: 25.03.2014).

- 3) Интернет-ресурс: UNEP. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому и искоренению бедности / Обобщающий доклад для представителей властных структур, 2011. http://www.unep.org/greeneconomy/Portals/88/documents/ger/GER_synthesis_ru.pdf (Дата обращения: 10.01.2014).
- 4) Falck Ann-Christine, Rosenqvist Mikael. What are the obstacles and needs of proactive ergonomics measures at early product development stages? / An interview study in five Swedish companies // International Journal of Industrial Ergonomics 42. 2012. P. 406-415.
- 5) Koukoulaki Theoni. The impact of lean production on musculoskeletal and psychosocial risks: An examination of sociotechnical trends over 20 years // Applied Ergonomics 45. 2014. P. 198-212.
- 6) Peter Hasle. Lean and the psychosocial work environment // Prerequisites for Healthy Organizational Change. 2009. P. 1-9.
- 7) Peter Hasle. Lean Production—An Evaluation of the Possibilities for an Employee Supportive Lean Practice // Human Factors and Ergonomics in Manufacturing and Service Industries. January/February 2014.V.24, P. 40-53.
- 8) So R.H.Y., Lam S.T. Factors affecting the appreciation generated through applying human factors/ergonomics (HFE) principles to systems of work // Applied Ergonomics 45. 2014. P. 99-109.

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРЕХМЕРНОЙ ТРИАНГУЛЯЦИОННОЙ СЕТКИ

Волков В.В.

Научный руководитель – доцент Ахметзянов И.З.

Необходимость в триангуляции возникает при решении задач в таких предметных областях как механика, машинная графика, геоинформационные системы. Триангуляция выполняется, в частности, при генерации и моделировании сложных ландшафтов, при расчете тонких плит методом конечных элементов, при определении положения игрового снаряда в спортивных соревнованиях. Обеспечить максимальную равномерность триангуляционной сетки при использовании алгоритмов триангуляции практически невозможно, т.к. при построении требовалось бы учитывать все окружение тетраэдра, как в достроенной, так и в недостроенной области [Галанин, 2006, с. 5]. Однако можно улучшить качество произвольной сетки.

В данной работе предлагается алгоритм улучшения качества трехмерной триангуляционной сетки, построенной с помощью метода Делоне. Считается, что наиболее точные результаты расчетов дает максимально равномерная триангуляционная сетка.

В данной работе для улучшения качества трехмерной триангуляционной сетки была реализована следующая функция:

$$\rho(\tau) = \frac{R}{L},$$

где τ - тетраэдр, R - радиус шара, описанного около данного тетраэдра, L - длина наименьшего ребра тетраэдра.

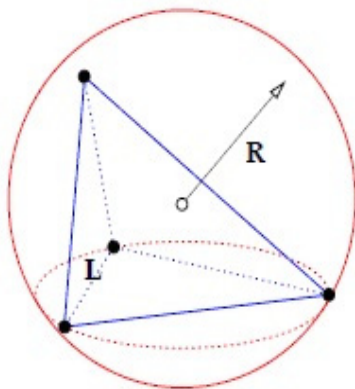


Рисунок 1. – Шар, описанный около тетраэдра.

Разработанный алгоритм реализован следующими этапами:

1) задаётся максимально допустимое значение, которое ограничивает сверху функцию ρ ;

2) вычисляется значение функции ρ для первого тетраэдра в списке тетраэдров;

3) проводится проверка: если данное значение больше максимально допустимого, то координаты одной из точек наименьшего ребра меняются таким образом, чтобы его длина стала равна $\frac{0.612}{R}$, иначе происходит переход к следующему тетраэдру в списке;

4) работа алгоритма завершается после проверки последнего тетраэдра в списке.

На рисунке 1 представлен шар, описанный около тетраэдра, R - радиус данного шара, L - длина наименьшего ребра тетраэдра.

На рисунке 2 в качестве примеров представлены 6 видов тетраэдров, которые могут образоваться в процессе трехмерной триангуляции Делоне [Miller, 2000, с. 33].

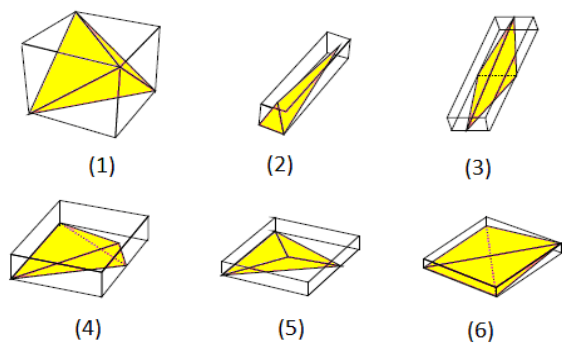


Рисунок 2. – Виды тетраэдров.

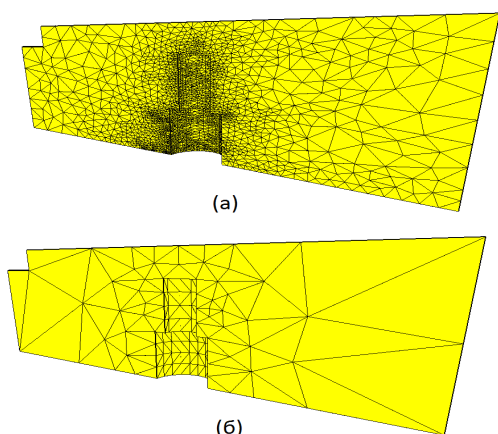


Рисунок 3. – Триангуляционная сетка с разными допустимыми значениями функции улучшения качества сетки.

Под № 1 на рисунке 2 представлен правильный тетраэдр. Считается, что триангуляционная сетка, состоящая из таких тетраэдров, является наиболее качественной. Для такого тетраэдра $\rho \approx 0.612$. Под №№ 2-6 на рисунке 2 представлены тетраэдры плохой формы. Для тетраэдров под номерами 2-5 $\rho > 2$. Для тетраэдра под номером 6 $\rho \approx 0.707$. Стоит отметить, что в процессе триангуляции могут образоваться тетраэдры других форм с другими значениями, возвращаемыми функцией ρ .

Алгоритм улучшения качества трехмерной триангуляционной сетки был программно реализован на языке C#. На рисунках 3, а и 3, б, соответственно, представлены трехмерные триангуляционные сетки с максимально допустимым значением функции $\rho = 1$ и $\rho = 3$.

Также было произведено сравнение расчетов НДС для тел с разными допустимыми значениями функции улучшения качества сетки. Результаты сравнения представлены в таблице 1. В качестве материала была выбрана резина с $E = 10000000$ Н и $\mu = 0.49999$.

Таблица 1. – Результаты расчетов НДС для тел с разными допустимыми значениями функции улучшения качества сетки.

Сила	Ux1	Uy1	Uz1	Ux2	Uy2	Uz2	(Ux2+Uy2+Uz2)/(Ux1+Uy1+Uz1)
15 МН	-4,75900	-2,61973	0,02339	-4,70571	-2,59045	0,02340	-0,98890
15 КН	0,00086	-0,00230	0,00009	0,00086	-0,00229	0,00009	0,99259
1500 Н	0,00012	-0,00009	-0,00002	0,00012	-0,00009	-0,00002	0,99999

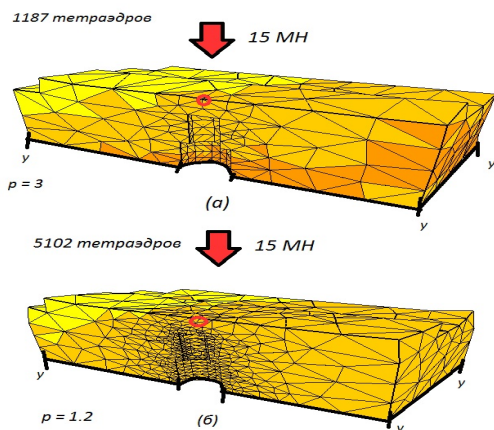


Рисунок 4. – Результаты расчетов НДС для тел с разными допустимыми значениями функции улучшения качества сетки.

где $Ux1, Uy1, Uz1$ – перемещения узла тела по трем осям координат с допустимым значением $\rho = 3$, $Ux2, Uy2, Uz2$ – перемещения узла тела по трем осям координат с допустимым значением $\rho = 1.2$.

Стоит отметить, разница в расчетах НДС не превышает 2.2 % для исследованного тела.

На рисунке 4, а представлено тело с допустимым значением $\rho = 3$, 4, б – тело с допустимым значением $\rho = 1.2$.

Список литературы

- 1) Галанин М.П., Щеглов И.А. Разработка и реализация алгоритмов трехмерной триангуляции сложных пространственных областей: прямые методы. М.: Наука. 2006. 32 с.
- 2) Miller G. L. Control volume meshes using sphere packing: Generation, refinement and coarsening. London, United Kingdom: In Proc. 5th Intl. Meshing Roundtable. 1996. 112 p.

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

Газизов И.Ф.

Научный руководитель – доцент Григорьева Д.Р.

Деятельность каждого человека, групп, коллективов и организаций начинает зависеть в настоящее время от их информированности и результат деятельности все в большей степени интегрируется со способностью наиболее активно и свободно реализовать имеющуюся информацию.

Информация – это продукт взаимодействия данных и методов, рассмотренный в контексте этого взаимодействия. В понятии «информация» ничего не говорится о той форме, в которой представлены данные. Если данные звуковые, а метод взаимодействия – наблюдения, то выходным объектом является аудиальная информация. Таким образом, информация является продуктом взаимоотношения данных и методов.

Информатизация общества представляет собой глобальный, обще цивилизационный процесс активного формирования и широкомасштабного использования информационных ресурсов. В процессе информатизации общества происходит преобразование традиционного технологического способа производства и образа жизни в новый постиндустриальный, на основе использования кибернетических методов и средств [1, с. 30].

Информатизация общества - сложный социальный процесс, комплекс мер, направленных на устранение и ликвидацию информационного неравенства, формирование культуры использования информационных продуктов. А почему общество надо информатизировать и что является ее следствием? Целью информатизации является улучшение качества жизни людей за счет повышения производительности и облегчения условий их труда [2, с. 45]. Следствием и желаемым результатом проводимых в России мер по преодолению информационного неравенства является информационное общество – общество, в котором активное трудовое население занято изготовлением, хранением, переработкой и воспроизводством информации. Развитие информационного общества можно охарактеризовать развитием топологии компьютерных сетей и реализацией в обществе информационной культуры.

С начала XXI века по настоящее время в мире происходит активное освоение средств связи и компьютеризация всех слоев общества, следствием чего является ускорение экономических процессов. 15 лет назад даже представить было трудно, как человек может присутствовать в двух местах одновременно, используя всего компьютер, подключенный к сети Интернет. Скорость подключения к сети играет немаловажную, иногда и решающую роль в планировании и реализации определенных задач. Для обеспечения качественного, скоростного и повсеместного обмена информацией между компьютерами необходимо и достаточно развитие инфраструктуры сети, ее топологии. В зависимости от типа подключения к сети Интернет, выделяют следующие виды линий связи:

- Классическая проводная (оптоволоконная).
- Радиосвязь, объединяющая спутниковую, радиорелейную, мобильную (GSM, Edge. 3G, 4G и т.д.), Wi-Fi.

В настоящее время трудно адекватно оценить влияние информационной революции. Несмотря на это, возникает множество вопросов: К каким последствиям приведет информатизация общества? К положительным или негативным? Готовы ли люди жить в информационном обществе и каким оно будет? Какое влияние окажет информатизация на социальные институты общества, на ее состояние? С развитием информационных технологий вопросов становится все больше и больше. Информатизация общества охватывает все сферы жизни общества: экономическую, политическую, социально-культурную. Поэтому все проблемы информатизации общества должны рассматриваться комплексно, с точки зрения всей жизни общества.

На пути к информационному типу общества перед Россией стоит ряд проблем, одной из которых является ее географическая специфика. Огромные территории требуют вложения колоссальных средств в развитие инфраструктуры, а низкий уровень дохода населения не способствует развитию

информационных сервисов и быстрой окупаемости вложений [3, с. 60]. Только государственное вмешательство сможет изменить ситуацию в России и создать условия для возникновения информационного общества, так как развитие информационных технологий на территории огромной страны требует целенаправленной жесткой государственной политики. Информатизация страны и развитие информационных сервисов не означает перехода к информатизации¹ [4, с. 52]. В настоящее время в России действует важная и прогрессивная федеральная целевая программа «Информационное общество (2011 - 2020 годы)», раньше существовала «Электронная Россия (2002-2010 годы)». Но, наличие компьютера и возможность выхода в Интернет, также наличие электронных представительств власти и госструктур в сети - это обязательное, но недостаточное условие информационного общества.

Однако развитие информационного общества в России представляется возможным за счет привлечения транснациональных корпораций и крупных отечественных компаний. Эти компании в любом случае вкладывают деньги в развитие собственной инфраструктуры.

Информатизации государства прямо пропорциональна проблема цифрового разрыва. Ни для кого не является секретом то, что развитие периферийных регионов катастрофически отстает от развития регионов. Проблема гораздо глубже, чем кажется на самом деле - это разрыв между слоями общества в культурной, экономической, социальной сферах. Невозможно построить информационное общество, пока значительная масса людей ограничена в доступе к информационно-коммуникационным технологиям [5].

Проблема «Identity» (самосознания), отношения «Net-Self» и психология субъектов взаимоотношений является главной проблемой информационного общества. Так полагает американский социолог, специализирующийся в теории информационного общества, Мануэль Кастельс. Смыслом его работ является противостояние сети и личности.

Анализируя множественные концепции и теории информационного общества, можно прийти к выводу, что основной мыслью является переход от самовозрастания капитала к самовозрастанию информации, следствием чего является замена права собственности правом пользования. Однако все больше становятся отчетливей проблемы, связанные с правами собственности на информацию. Представление о цифровых правоотношениях не соотносится с тем, что происходит с сетью в действительности. Проще говоря, копирайт не действует. Но выдвигаются различные позиции, что в эпоху информации данные должны быть освобождены от копирайта. Что мы видим, что происходит в сети, где информация позаимствована у одного пользователя, а затем переходит к другому по цепочке? Каково решение данной проблемы? Привлекать к ответственности всех, кто нарушил права обладателя информации? Это просто абсурдно, так как соблюдение всех прав собственности на информацию невозможно, благодаря мощному развитию информационно-коммуникационных технологий. Поэтому, данная проблема подлежит дальнейшему обсуждению и рассмотрению компетентными лицами и органами. В информационном обществе информация становится производительной силой. Присвоение информации затруднено, а охрана - практически невозможна. Даже более того, превращение информации в свою собственность затруднит дальнейшее развитие и функционирование сфер информационного общества. В целях свободного массового распространения информации возникли движения, получившие название «Free Software», «OpenSource». Массовая информация должна оставаться свободной точкой и стимулом для развития информационного общества. До «цифрового коммунизма» России, конечно, предстоит пройти очень далекий путь, однако, бурный рост рынка свободного программного обеспечения говорит о позитивных изменениях правовом сознании российских властей.

В хаосе современного информационного пространства отыскать нужную информацию и совершить нужное действие становится сложным. А с этим информационным хаосом связана и проблема распространения недостоверной информации. Рост количества источников информации приводит к увеличению количества информации, как правило, если в средства массовой информации «попадет» недействительная информация, то она распространится от одного источника к другому. Так, в феврале 2014 года, произошел инцидент, убийство учителя географии школьником в г. Москве. СМИ перепутали фотографию настоящего убийцы Сергея Гордеева с его земляком-однофамильцем. Последствия таких явлений могут быть крайне разрушительными не только с общекультурной точки зрения, но и в социально-экономическом плане.

¹ Информатизация – переход к использованию информационно-коммуникационных технологий для производства информации и знаний.

Ёнэдзи Масуда, японский социолог, один из авторов концепции информационного общества говорил о том, что в отличие от индустриального общества, в информационном главной характерной ценностью является время. А в связи с этим возрастает роль культурного досуга. Но, информационный хаос приводит к долгому поиску нужной и достоверной информации, что занимает большое количество времени, а иногда, поиск заканчивается неудачей. Поэтому, работа с поисковыми службами и поиском информации остается примитивной и неэффективной.

Еще одной важной и актуальной проблемой развития информационной цивилизации является роль научного сообщества и науки. «Цель новой интеллектуальной технологии - не больше и не меньше, чем реализовать мечту социальных алхимиков - мечту об «упорядочении» массового общества. В современном обществе миллионы людей ежедневно принимают миллиарды решений относительно того, что покупать, сколько иметь детей, за кого голосовать, куда пойти работать и т.п. Любой единичный выбор может быть непредсказуем, как непредсказуемо поведение отдельного атома, в то время как поведение совокупности может быть очерчено столь же четко, как треугольники в геометрии», – писал социолог Дэниел Бэлл [6, с. 30]. Одним из важнейших факторов перехода к информационному обществу является создание обобщающих социологических теорий, объясняющих информационную природу общества и происходящие в нем процессы. Все больше мнений можно услышать о том, что переход к информационному обществу будет сопровождаться увеличением влияния ученых в управлении и принятия решений вплоть до государственных масштабов. Однако, даже в западных странах ученые далеки от этого, не говоря о России. И тут возникает комплекс проблем. А каков должен быть политически эффективного механизма управления? Ответить на данный вопрос не представляется возможным. В России финансирование этого направления не является приоритетным.

Анализируя проблемы, стоящие на пути развития информационного общества в России, можно прийти к выводу: конечно же, присутствуют цивилизационные сдвиги в положительном направлении. Но, переход к информационному обществу невозможен без решения комплекса проблем, и он будет очень сложным. Однако, насколько быстрым будет переход и как это будет происходить, покажет время. Очень важным представляется вопрос присоединения ученых к решению проблем информатизации общества.

Список литературы

- 1) Архипов А.И. Экономический словарь. 2-е издание. Изд-во Проспект, 2013.
- 2) Аверченков В., Лозбинев Ф., Тищенко А. Информационные системы в производстве и экономике: учеб. пособие. Изд-во Litres, 2013.
- 3) Bell D. The Social Framework of the Information Society. Oxford. 1980.
- 4) Интернет-ресурс: Концепция формирования информационного общества в России. <http://www.iis.ru/library/giss>.
- 5) Мамулина В.С. Проблемы развития информационного общества в России. / Исследовательский центр Виктора Воксанаева. 2012.
- 6) Розанов Ф.И. Информационно-коммуникационные технологии в жизни современных студентов // Совершенствование качества профессионального образования в университете: Материалы всероссийской научно-методической конференции. Братск: ГОУ ВПО БрГУ.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЛИТНИКОВО-ПИТАЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ОТЛИВКИ «КРЫШКА ПОДШИПНИКА»

Газизов Т.А.

Научный руководитель – профессор Сафронов Н.Н.

Литниково-питающая система отливки служит для обеспечения заполнения литейной формы металлом с оптимальной скоростью, исключая образование в отливке недоливов и неметаллических включений, и компенсации объемной усадки в период затвердевания отливки с получением в ней металла заданной плотности [1].

Основными элементами литниково-питающих систем являются: литниковая воронка (приемная чаша), стояк, зумпф, литниковый ход, прибыль, коллектор, выпор [2].

Рассмотрим подробно элементы литниково-питающей системы на примере отливки 54115-2502209 «Крышка подшипника». Отливка (рис.1) является тяжелонагруженной и устанавливается в редуктор среднего моста седельного тягача КамАЗ-54115. Отливка II группы сложности,

цилиндрической формы. Имеет центральное отверстие диаметром 86 мм, которое формируется болваном без стержня. Малые отверстия по периметру отливки диаметром 10,5 мм заглушаются. Они формируются высверливанием на этапе механической обработки отливки. Марка чугуна по техническим требованиям ВЧ-50 (заменитель ВЧ-40). Предел прочности на сжатие 500 МПа, пластичность не менее 7 %, твердость по Бринеллю 153-245 ед.

Для получения высокопрочного чугуна производится модифицирование металла в жидком состоянии. Модифицирование осуществляется инмолд-процессом (внутриформенное) модификатором ФСМг5 (45-55 % Si, 5-7 % Mg, 0,3-1,0 % Ce, остальное Fe). Внутриформенное модифицирование обуславливает необходимость устройства реакционной камеры в литниковой системе [3]. Использование других способов модифицирования неэффективно или технологически

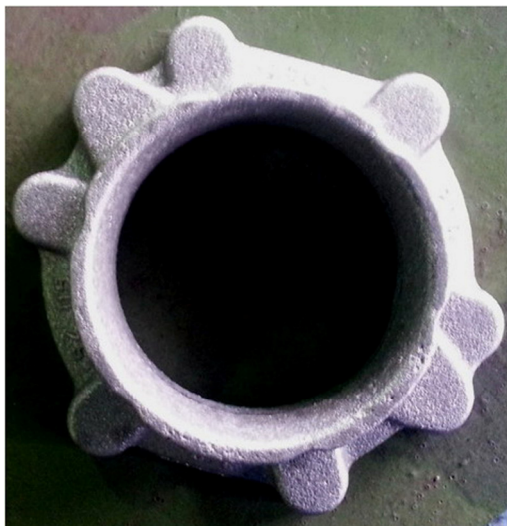


Рисунок 1. – Отливка 54115-2502209
«Крышка подшипника».

трудноосуществимо. Известен т.н. сэндвич-процесс – способ обработки жидкого чугуна в ковше. Раздробленный модификатор насыпают на дно разливочного ковша и пригружают обрезками листовой стали во избежание всплывания лигатуры и сгорания на зеркале металла без модифицирующего эффекта [4]. Однако вследствие большого объема разливочного ковша и длительности его разливки эффект модифицирования сплава не сохраняется до конца разливки. Современный способ модифицирования порошковой проволокой с помощью трайб-аппарата технологически сложно осуществить, т.к. применяется заливка металла в форму из стопорного ковша.

Отливка изготавливается на автоматической формовочной линии фирмы «DISA». Это безопасная автоматическая формовочная линия с вертикальной линией разъема. Формы называются брикетами. Брикететы изготавливают в специальной формовочной камере. При формовке две плиты поворотная и прессовальная устанавливаются в камеру прессования, в которую сверху из бункера подается формовочная смесь. Механизм прессовальной плиты уплотняет формовочную смесь и формирует брикет. После формовки поворотная плита выходит из камеры и поднимается вверх, затем прессовальная плита выталкивает брикет из камеры.

Таким образом, левая часть первого брикета формирует правую часть отливки, а правая часть второго брикета формирует левую часть той же отливки. После проталкивания нескольких брикетов они попадают на участок заливки. Перед заливкой в автоматическом режиме в формы подается модификатор, объем которого составляет 80 см³. Заливка производится на установке немецкой фирмы «OTTO JUNKER». Установка имеет желоб, в котором установлен стопор. При поднятии стопора металл из печи поступает по желобу в форму. После заполнения формы стопор опускается и заливка прекращается. Температура заливки отливки 1420-1440 °С, время заливки 7-10 сек. Форма имеет приемную чашу, которая служит для приемки и подачи расплава в форму; ослабляет динамический напор свободно падающей струи расплава, уменьшает или полностью предотвращает разбрызгивание расплава, снижает скорость течения расплава в каналах литниковой системы, частично задерживает шлаки и другие неметаллические включения. Затем металл попадает в реакционную камеру, заполненную измельченным магнийсодержащим сфероидизирующим модификатором. В процессе заливки, металл, проходя сквозь реакционную камеру, постепенно и равномерно уносит и растворяет в себе магний, входящий в состав модификатора. При этом процесс идет практически без доступа кислорода, что в значительной степени препятствует окислению и, как следствие, предотвращает горение и бурное газо-пылевыделение, обеспечивая очень высокое усвоение магния (до 80 %) и низкий расход сфероидизирующего модификатора. Далее располагается ванна для выдержки и гомогенизации жидкого металла. Затем металл попадает в литниковый ход и через прибыль в полость формы, формирующей отливку. Прибыль – элемент литниковой системы для питания отливки и ее массивных частей расплавом при затвердевании.

При такой организации литнико-питающей системы возникает брак отливки по газовым дефектам, а так же наблюдается размыв формы. Питание отливки через прибыль приводит к падению металла в полость формы с большой высоты и удару струи металла о формообразующую поверхность, разрушая её. Так же при питании отливки сверху металл, поступающий в форму, не дает возможность газам, находящимся в полости формы, полностью удалиться из неё, перекрывая доступ к выпору.

Предложено подводить металл к отливке снизу щелевым питателем. При этом исключается вероятность размыва формообразующей поверхности литейной формы, вследствие плавного заполнения полости формы без ударов, что снизило брак отливок по засору неметаллическими включениями на 50 %. Также возникают предпосылки для свободного вывода газов из полости формы. Поднимающийся уровень жидкого металла «выталкивает» газы и неметаллические включения в прибыль и далее в газоотвод.

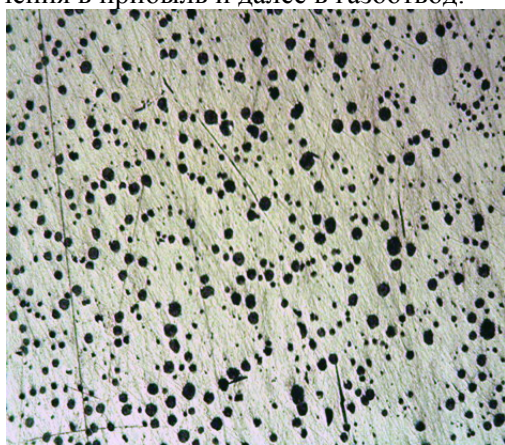


Рисунок 2. – Микроструктура отливки до модернизации литнико-питающей системы.

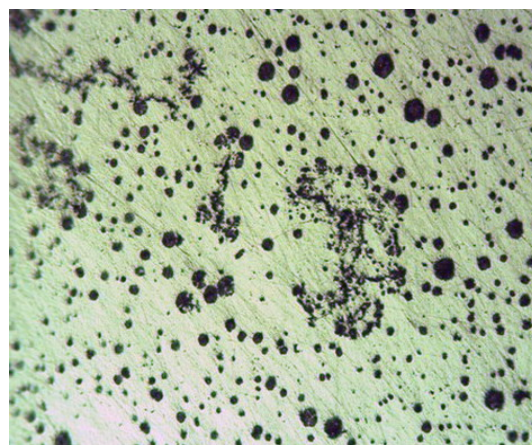


Рисунок 3. – Микроструктура отливки после модернизации литнико-питающей системы.

Исследована микроструктура отливки до (рис. 2) и после (рис. 3) модернизации литниково-питающей системы.

До улучшения на шлифе наблюдается окисная пленка, а так же неравномерное распределения включений графита в отливке. После улучшения графитовые включения располагаются равномерно по всей поверхности отливки, макро дефекты структуры металла отсутствуют. В результате внутренний брак отливок «Крышка подшипника» снизился с 25 % до 10 %. До модернизации литниково-питающей системы внешний брак отливок достигал 15 %. Газовые раковины и пористость выявлялись после механической обработки на этапе сборки автомобиля. Внедрение предложенных мероприятий позволило снизить до 2 % внешний брак, экономические потери от которого на порядок больше потерь от внутреннего брака.

Список литературы

- 1) Иванов В.Н. Словарь-справочник по литейному производству. М.: Машиностроение, 1990. 384 с.
- 2) Литье по выплавляемым моделям. Изд. 2-е, переработанное и дополненное / Под ред. Я.И. Шкленника и В.И. Озерова. М.: Машиностроение, 1971. 436 с.
- 3) Теоретические основы литейной технологии: Пособие для вузов / Руководитель авт. кол. А.Ветишка. пер. с чешск. Киев: Вища школа. Головное изд-во, 1981. 320 с.
- 4) Трухов А.П. Литейные сплавы и плавка: Учебник для студ. высш. учеб. заведений А.П. Трухов, А.И.Маляров. М.: Издат. центр Академия, 2004. 336 с.

ЯЗЫК РЕКЛАМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА РЕКЛАМНОГО ДИСКУРСА (НА МАТЕРИАЛЕ ТЕЛЕРЕКЛАМЫ)

Газизова Р.Я.

Научный руководитель – доцент Ханова А.Ф.

Рекламный текст представляет особый интерес и является объектом исследования юриспруденции, маркетинга, социологии, лингвистики и др. наук. Реалии современного информационного мира в условиях глобализации заставляют более внимательно относиться к переводу рекламных текстов, принимая во внимание, прежде всего, фактор ее психологического влияния на массовое сознание. Такого рода исследование открывает доступ к полноценному переводу рекламных текстов с учетом национально-культурных особенностей страны языка перевода, позволяет расставить акценты в системе ценностных приоритетов, дает ключ к объяснению основ мировоззрения, а также глубинных мотивов поведения, как отдельного человека, так и нации в целом. При переводе рекламных текстов переводчик должен учитывать его цель, характер потребителя, языковые качества текста оригинала, национально-культурную специфику потребителя

и многое другое. Данная статья посвящена сопоставительному исследованию лингвостилистических особенностей текста телерекламы и освещает, таким образом, лингвистический потенциал оригинала англо-американской рекламы и ее русскоязычного аналога.

Использование метода сбора языкового материала определяется целью и спецификой исследования: ролики телерекламы должны облигаторно иметь российский аналог. Вследствие этого, выборочным методом нами было отобрано 40 оригиналов англо-американских рекламных роликов и их эквивалентные аналоги на русском языке, таким образом, суммарное количество роликов телерекламы - 80, что составляет 100 % фактического материала.

Лингвостилистические особенности перевода текста телерекламы заключаются в использовании жаргонизмов, заимствований, утвердительного и отрицательного императива, безличных либо номинативных предложений, а так же риторических вопросов.

Что касается текста телерекламы, чаще всего при переводе используется прием, заключающийся в трансформации лексических, грамматических или семантических компонентов текста телерекламы, при сохранении информации, предназначенной для передачи. При переводе рекламных текстов наиболее распространенными преобразованиями считаются замена отрицания на утверждения, которая в свою очередь имеет обратную функцию, синонимическая замена, опущение, компенсация лексических потерь, антонимический перевод, замена залога с активного на пассивный и наоборот, передача фразеологизмов их семантическим эквивалентом, конкретизация либо генерализация.

Примерами таких трансформаций являются:

- Синонимическая замена.

Lipton: “– *Hugh Jackman. Mr Hugh Jackman, I'm your biggest fan. - Thanks nice. Thank you. - Thank you! Might ever be such a brilliant actor and for your brilliant films!*”

– «*Неужели это хью джекмен. Хью! Хью... я ваш самый большой поклонник. - Спасибо дружнице. - Что ж спасибо тебе за то, что ты такой замечательный актер и за все твои прекрасные фильмы!*»

- Антонимический перевод.

Gillette: “*Try MACH3 Sensitive, with three high-definition blades, a closer shave in a single stroke. For less irritation, even on sensitive skin*”

– «*Бритье чище за одно движение. Для большего комфорта испытай лучшую технологию Gillette с тремя лезвиями.*»

- Замена отрицания на утверждения.

Old spice: “*Sadly, he isn't me*” – «*Мы такие разные*»

Chanel #5: “*I don't care about tomorrow*” – «*Завтра будет завтра*»

M&Ms: “*-So you think Santa will like this red and green M&Ms? - I don't know. I've never met that guy”*

– «*Я знаю? Я его не встречал*» (замена отрицания вопросительным предложением).

- Компенсация лексических потерь.

Oral-B: “*Fact is more dental professionals brush with an Oral B toothbrush than any other brush*” – «*На самом деле большинство стоматологов предпочитают Орал би.*»

- Опущение.

Pedigree. Denta Stix.: “*Did you know that four out of five dogs over the age of three have gum disease?*”

– «*4 из 5 собак подвержены заболеваниям полости рта, которые могут быть вызваны образованием зубного камня*»

Chanel #5: “*When did I wake into the stream? I must to be the only person in the world who didn't know who she was. But my world will never be the same again, when she came into my life*”

– «*Без сомнения, я один во всем мире не знал кто она такая*»

- Конкретизация.

Pedigree. Denta Stix.: “*Now there`s a solution - doggy dentures*”

– «*Но теперь есть решение - зубные протезы. Если у вашего питомца проблемы с зубами, ему нужны зубные протезы*»

Twix: “*Years ago when the inventors of Twix unveiled their farm the tension between them reached a breaking point. Literally*”

– «*Давным давно Симус и Эрл – создатели батончика Твикс разорвали отношения, буквально поделив батончик на две палочки*»

Текст телерекламы обладает определенными лингвостилистическими особенностями. Сопоставительный анализ перевода текстов телерекламы выявил жаргонизмы, которые были предназначены для определенной социальной группы, т.е. создается реклама, понятная только определенному классу общества. В данных случаях видеоряд такого рода телерекламы имеет отличия, но объединен общей семантической интенцией. Телереклама, предназначенная для определенной

группы людей, имеет национальную специфику и сам текст претерпевает лексические трансформации, благодаря чему вводятся жаргонизмы данного языка. В качестве примера приведем телерекламу шоколадных батончиков «Snickers»:

«- *Mike, what are you doing?*

- *Come on, man I've been running all game.*
- *Mike, you've been playing like baby.*
- *That's what your girlfriend says.*
- *Baby, it's snickers. Better?*
- *Better.*
- *You're not you, when you're hungry. Snickers satisfies.*”

«- *О, Лёх, ты ещё головой постучи!*

- *Ты просто псих, когда голодный. Держи Сникерс.*

- *Лучше?*

- *Лучше!*

Ты не ты, когда голоден. Не тормози, сникерсни!»

Данная реклама стилизована под молодежный жаргон и ориентирована именно на данную аудиторию. В нашем исследовании телерекламы, ориентированной на молодежь, было выявлено, что в тексте оригинала телерекламы жаргонизмы не ярко выражены, но при переводе трансформация претерпевает изменения и становятся, более ориентированы на определенный социальный класс. Данный факт свидетельствует о том, что иностранные рекламодатели стремятся соответствовать нормам английского литературного языка, в то время как в русской телерекламе заметно снижение нормы литературного языка. Как справедливо отмечает И.А. Стернин, «отмена политической цензуры привела и к исчезновению языковой цензуры, что, в свою очередь, привело к проникновению в печать, на экраны телевизоров, на радио, в кино и литературу большого объема сниженной, жаргонной, вульгарной и даже нецензурной лексики. Это связано также со смещением в массовом сознании понятий свобода слова ('говори, что хочешь') с понятием свобода речи ('говори, как хочешь'), что, разумеется, не одно и то же. Подобное смещение, существующее в настоящее время в повседневном сознании многих носителей языка, приводит к заметной и неоправданной либерализации отношения к нормам языка, и прежде всего - в сфере культуры речи и культуры общения» [Стернин, 2000, с.6].

Анализ фактического материала показывает, что побудительные конструкции можно классифицировать на отрицательный и утвердительный императив. Использование утвердительного императива связано с основной целью рекламных текстов - вызвать желание приобрести рекламируемый товар или услугу, а затем обратиться к нему в действие.

- утвердительный императив:

Whiskas: “*Treat your cat with Whiskas and make the Christmas magical. (My cat loves whiskas. I love my cat)*”.

Результаты исследования особенностей перевода текста телерекламы позволяют сделать следующие выводы: перевод игры слов на русский язык невозможен. Данный факт приводит к тому, что даже при использовании различных трансформаций при переводе рекламного текста, неизбежно преобразование лингвостилистических особенностей ориентированных на определенную аудиторию.

Таким образом, перевод текстов телерекламы должен производиться с учетом интенции авторов, т.е. необходим учет особенностей соотношения экстралингвистических и лингвистических факторов для наиболее полной реализации ее суггестивного и волюнтаристического потенциала.

Список литературы

- 1) Бахтина М.Б. Жаргонизмы в текстах телерекламы // Филология. 2010. С. 41-44.
- 2) Стернин И.А. Социальные факторы и развитие современного русского языка // Теоретическая и прикладная лингвистика. Воронеж. 2000. С. 4-16.
- 3) Усанова О.Г. Модели речевого воздействия в тексте современной телерекламы // Челяб. гос. акад. культуры и искусств. Челябинск. 2008. С. 18-22.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕГО ХОЛДИНГА

Газизова Т.Г., Моисеева А.В., Мухамадеева Е.Г., Саримова Г.Р.

Научный руководитель – профессор Ермакова Н.А.

В современных экономических условиях для крупных интегрированных компаний остается актуальным формирование эффективной системы сбора информации о затратах и себестоимости продукции. В статье рассмотрены особенности учета затрат и калькулирования в нефтегазодобывающей промышленности на примере структурного подразделения крупнейшей в Республике Татарстан нефтедобывающей компании ОАО "Татнефть". Компания является холдинговой структурой, в состав которой входят нефтегазодобывающие управления (НГДУ), нефтегазоперерабатывающие и нефтехимические предприятия, научно-исследовательский и проектный институты нефти и газа, а также предприятия и сервисные производства, реализующие нефть, продукты нефтегазопереработки и нефтехимии [5].

Для определения единых правил отражения в бухгалтерском и управленческом учете затрат, связанных с добычей нефти и попутного нефтяного газа, ОАО «Татнефть» и его структурные подразделения применяют Учетную политику и Стандарт «Методика планирования, учета затрат и калькулирования себестоимости добычи нефти и попутного нефтяного газа в ОАО «Татнефть». Учетная политика и Стандарт обязательны для исполнения всеми нефтегазодобывающими управлениями ОАО «Татнефть».

В стандарте рассмотрены состав и классификация затрат на добычу, обеспечивает единый порядок формирования себестоимости нефти и попутного нефтяного газа, устанавливает единую систему калькулирования себестоимости готовой продукции – нефти и попутного нефтяного газа в нефтегазодобывающих управлениях ОАО «Татнефть».

В нефтегазодобывающих управлениях, ведущих бухгалтерский учет в системе SAP R/3, которая учитывает специфику производственной деятельности структурного подразделения, для формирования информации о расходах на производство продукции (работ, услуг) применяются балансовые счета в диапазоне с 3100000000 по 3500000000 Рабочего Плана счетов ОАО «Татнефть»:

- 3100000000 «Материальные затраты»;
- 3200000000 «Затраты на оплату труда»;
- 3300000000 «Отчисления на социальные нужды»;
- 3400000000 «Амортизация»;
- 3500000000 «Прочие затраты».

Учет затрат на счетах 3100000000 - 3500000000 ведется по элементам затрат [3].

При учете затрат, образующих себестоимость продукции (работ, услуг) нефтегазодобывающих управлений, применяются следующие виды группировок расходов: по местам возникновения затрат (цеха основного производства, цеха вспомогательных производств и другие подразделения); по видам продукции (работ, услуг); по видам расходов (элементам и статьям затрат).

Информация о затратах необходима в целях получения данных, предназначенных:

- для калькуляции себестоимости процессов осуществления научно-исследовательских работ и бурения скважин для добычи нефти и газа;
- для оценки качества управления и контроля за деятельностью предприятием;
- для принятия оперативных управленческих и стратегических решений [2].

Процесс добычи нефти, как основное направление финансово-хозяйственной деятельности предприятия, не может эффективно функционировать без грамотно построенной системы сводного учета затрат, которая представлена на рисунке 1. Схема сводного учета затрат НГДУ «Лениногорскнефть» была составлена на основании Учетной политики.

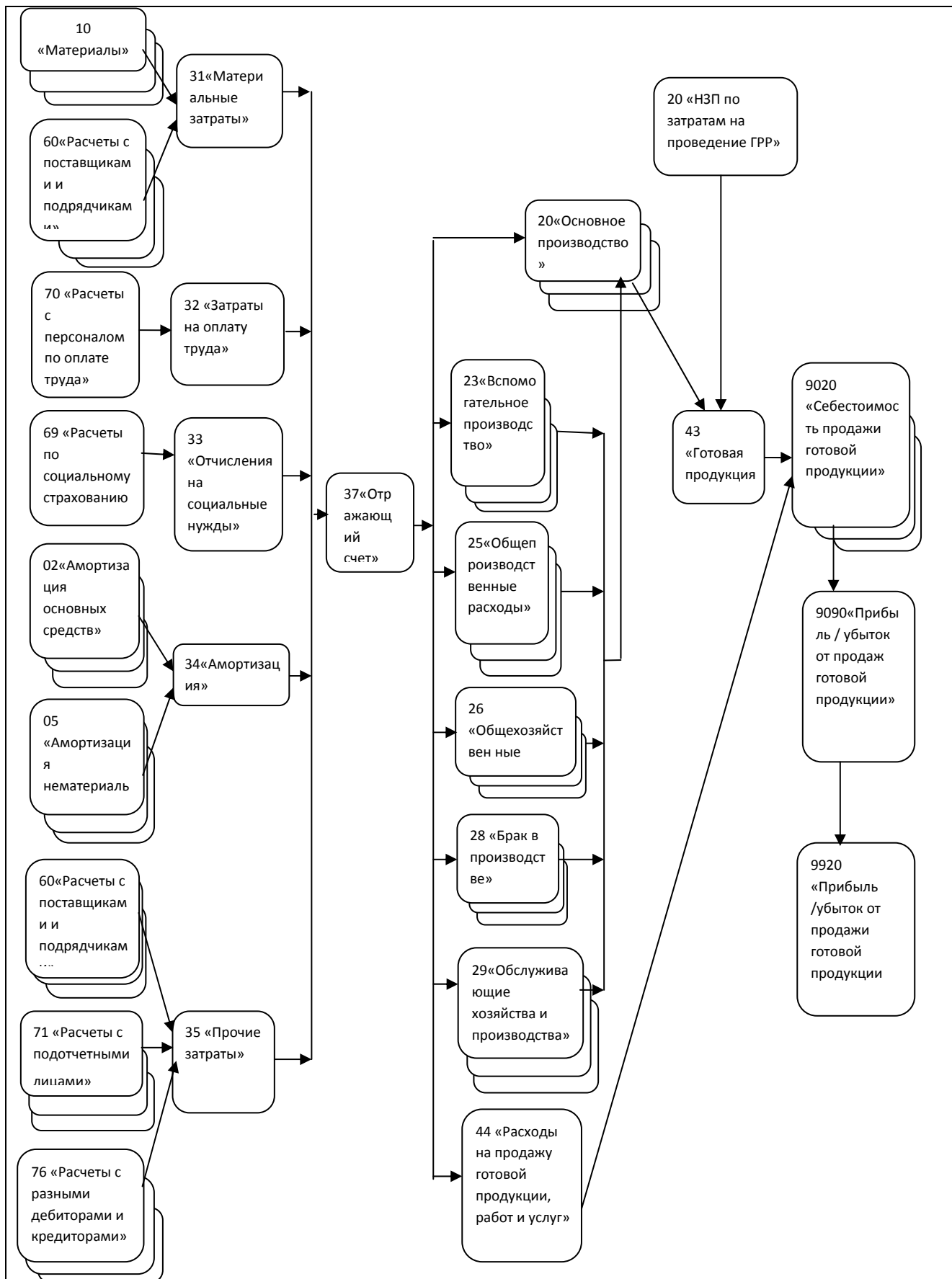


Рисунок 1.– Схема сводного учета затрат.

Все затраты структурного подразделения собираются на счетах 31 - 35 по элементам затрат. В конце отчетного периода для определения стоимости выполненных работ счета 31 - 35 закрываются счетом 37 "Отражающий счет". Возмещаемые затраты, учтенные в эксплуатационном и разведочном

периоде, списываются с балансового счета 20 «Незавершенное производство по затратам на проведение геологоразведочных работ (ГРР)» на балансовый счет 43 «Готовая продукция» - в сумме расходов, подлежащих включению в себестоимость продукции, полученной в результате раздела в текущем месяце. Списание затрат отражается на последнее число месяца. Расходы, связанные с продажей продукции, товаров, работ и услуг (коммерческие расходы), учтенные на балансовом счете 44 «Расходы на продажу», ежемесячно полностью списываются в дебет балансового счета 90 «Продажи», без распределения на остатки готовой продукции, товаров на конец месяца. В крупных компаниях счета управленческого учета 31 - 37 могут применяться не только в целях учета затрат по элементам, но и для оптимальной организации учетного процесса в компании в целом.

Объектом калькулирования в нефтегазодобывающих организациях выступает добыча нефти и газа, попутного и природного. В качестве калькуляционной единицы используется тонна нефти и 1000 м³ газа. Калькулируется себестоимость валовой и товарной (готовой) добычи. В нефтегазодобывающей промышленности применяется попроцессный метод калькулирования. Применение данного метода связано с особенностями технологических процессов добычи нефти:

- непрерывность производства и сильное влияние природных факторов;
- наличие долгосрочной тенденции к увеличению удельных затрат, из-за ввода в разработку менее эффективных месторождений;
- размещение производителей деятельности на большой территории;
- нефтедобыча характеризуется большой энергоемкостью, поэтому энергетические издержки производства выделяются в самостоятельную калькуляционную статью затрат;
- отсутствие незавершенного производства;
- наличие попутного продукта в виде нефтяного газа.

Все затраты на производство НГДУ относятся на себестоимость добычи нефти, газа попутного, другой продукции, а также работ и услуг промышленного характера. Себестоимость нефти учитывается по статьям калькуляции и складывается из расходов цехов, включаемых в себестоимость продукции по прямому признаку, расходов, распределяемых по видам продукции, а также расходов на работы, услуги подразделений основного и вспомогательных производств, управленческих расходов НГДУ, а также расходов производственного характера, относящихся ко всем подразделениям НГДУ [4]. По окончании отчетного периода совокупные затраты по производственному процессу делят на количество единиц выпущенной продукции и исчисляют себестоимость одной калькуляционной единицы. Учет затрат и калькулирование себестоимости добычи нефти осуществляется в разрезе следующих калькуляционных статей:

- расходы по извлечению нефти;
- расходы по искусственному воздействию на пласт (ППД);
- заработная плата производственных рабочих;
- отчисления на обязательное страхование;
- расходы на добровольное страхование;
- амортизация скважин;
- расходы по сбору и транспортировке нефти;
- расходы по технологической подготовке нефти;
- расходы на освоение природных ресурсов и подготовку производства;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- цеховые расходы;
- общепроизводственные расходы;
- прочие производственные расходы.

Номенклатура и содержание калькуляционных статей затрат нефтедобывающих организаций характеризуется следующими особенностями: в ней отсутствуют статьи «Материальные затраты», «Возвратные расходы», «Потери от брака», поскольку предметы труда (залежи нефти и газа) не имеют стоимости. Действующая в нефтяной отрасли номенклатура затрат позволяет разграничить издержки производства по стадиям: извлечение нефти и газа из недр земли, технологическая подготовка нефти, ее внутрипроизводственная и внешняя транспортировка, что способствует принятию эффективных управленческих решений по формированию величины издержек производства и регулированию уровня снижения себестоимости продукции.

С учетом характерных особенностей нефтедобывающей отрасли существует ряд специфических затрат, которые необходимо учитывать и обоснованно группировать в процессе формирования себестоимости. Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования, а так же расходы по

организации производства и управлению цехами и производствами рассредоточены в ряде калькуляционных статей затрат, что затрудняет управление ими, а так же осуществление по ним управленческого контроля и анализа. Целесообразно определять в системе управленческого учета общие величины указанных расходов по каждому цеху и организации в целом и отражать их в отчетной калькуляции в виде справки. Непосредственно на добычу нефти и газа относятся: затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды, амортизация скважин, расходы на подготовку и освоение производства, отчисление на геологоразведочные организации.

Все издержки производства обобщаются по видам добываемой продукции: нефть и газ, попутный или природный. На отдельные виды продукции одни издержки производства относятся прямым способом, другие - косвенным, пропорционально установленной базе распределения. Данный порядок формирования себестоимости продукции обусловлен технологическим процессом добычи нефти и попутного нефтяного газа, структурой управления производством, а также составом расходов на производство и порядком включения их в себестоимость нефти и попутного нефтяного газа.

От уровня себестоимости зависит объем прибыли и уровень рентабельности предприятия: чем экономичнее используются трудовые, материальные, финансовые ресурсы при изготовлении изделий, выполнении работ и оказании услуг, тем выше эффективность производства, тем выше прибыль. Снижение себестоимости нефти может быть достигнуто не только путем проведения режима экономии и сокращения издержек производства, приходящихся на тонну добываемой нефти, но и путем расширения ее добычи экономически целесообразными способами. В связи с этим, имеет важное значение, обоснованное распределение издержек производства между отдельными способами добычи нефти.

Таким образом, изучение данной проблемы показала, что на систему учета затрат и калькулирования влияют следующие факторы: организационно-правовая форма, специфика видов деятельности и выбранный способ учета затрат и калькулирования.

Список литературы

- 1) Ибрагимова А.Х. Специфика деятельности нефтегазодобывающих предприятий и ее взаимосвязь с управлением затратами // Международный бухгалтерский учет. 2013. N 15.
- 2) Интернет-ресурс: Официальный сайт ОАО Татнефть. http://www.tatneft.ru/o_kompanii/obschaya_inf_ormatsiya (Дата обращения: 20.03.2014).
- 3) План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению: Приказ Минфина России от 31.10.2000 N 94 // Финансовая газета. 28.11.2000. N 46. С. 19-22.
- 4) Стандарт Методика планирования, учета затрат и калькулирования себестоимости добычи нефти и попутного нефтяного газа в ОАО Татнефть. Учетная политика ОАО Татнефть.

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВОВОГО СТАТУСА ЭМБРИОНА

Газимзянова С.М.

Научный руководитель – доцент Агеев В.Н.

Конституция РФ провозгласила, что человек, права и свободы являются высшей ценностью. Государство в свою очередь создает условия для реализации, охраны и защиты предоставленных человеку прав. В Конституции РФ и международно-правовых актах закреплено, что права даются человеку с момента рождения, что на наш взгляд, и, по мнению некоторых ученых является весьма спорным вопросом. В юридической литературе мнения ученых, рассматривающих этот вопрос, разделены.

Первые утверждают, что юридические права даются человеку с момента рождения, вторые же полагают, что права приобретаются с момента зачатия. Практически во всех зарубежных актах закреплено, что права человек приобретает с момента его появления на свет, исключением является Американская конвенция о правах человека, которая установила, что право на жизнь: « Это право защищается законом, как правило, с момента зачатия». На наш взгляд, данная позиция является наиболее приемлемой, так как в утробе матери находится человек, который должен быть уже наделен юридическими правами, в частности неотъемлемым правом – право на жизнь и на свое здоровье [Панкратова, 2006, с. 34]. Исходя из этого, вытекает вопрос об ответственности, в первую очередь, ответственности матери за жизнь и здоровье ребенка. Здоровье человека закладывается еще в период нахождения его в утробе матери и соответственно его здоровье напрямую зависит от того какой

образ жизни она ведет. В последнее время женщины во время беременности употребляют алкогольную либо табачную продукцию, что негативно сказывается на будущем здоровье ребенка. Употребление табака и алкоголя наносит огромный вред здоровью человека в любом возрасте. При употреблении алкоголя и табака беременной женщиной, рождаются дети с отклонениями, как в физическом, так и умственном развитии. В России ежегодно рождается около 100 тысяч детей с различными врожденными патологиями. По мнению специалистов, 20 % всех врожденных аномалий объясняется пренатальным воздействием как алкоголя и, как следствие, развитием, так называемого фетального алкогольного синдрома, а также табачная зависимость. Даже умеренное употребление, как алкогольной продукции, так и табака, женщиной во время беременности, приводит к отклонениям в развитии плода. Английским врачам удалось сделать вывод, что у детей, чьи матери вели подобный образ жизни, дети рождаются на 40 % чаще с таким отклонением, как аутизм [Борта, 2012, с. 8-12]. Ученым из исследовательской международной группы университета Эмори удалось установить некий факт, закономерность того, что такие дети по большей части более агрессивные и чаще попадают в тюрьму за насильственные преступления. Было проведено некое исследование, заключающееся в отслеживании 4 000 мужчин, которые были рождены от курящих матерей. Исследование показало, что эти мужчины в полтора раза чаще попадали под статью. Американскими учеными было доказано, что риск рождения ребенка с косоглазием у курящих матерей на 34 % выше, чем у некурящих [Ступак, 2009, с. 158].

В настоящее же время в России каждая пятая беременная женщина сообщает о том, что она употребляла некоторое количество алкоголя. Помимо употребления алкоголя беременной, колоссальный вред здоровью наносит употребление табака. По статистике, 37 % беременных женщин в России курят. Табак, так же как и алкоголь, являются ядом для плода. Если же в России количество курящих беременных в 1993 году составлял 7 %, то за прошедшие двадцать лет этот процент возрос до 37 %. По сведениям Минздрава и социального развития России в стране 4,5 % или более 1,5 миллиона детей имеют отклонения в развитии. В данный процент входит немалая доля тех детей, которым нанес вред здоровью табак и алкоголь. Вследствие чего дети рискуют иметь такие патологии, как: психические заболевания, их вероятность – 89 %; небольшой размер мозга – 84 %; дефект речи – 80 %; опасность разрушение тканей – 72 %. Австралийскими учеными был проведен эксперимент, 160 яиц заложили под птицу в сарае, в подвале которого варился спирт. Пары спирта действовали на яйца. Когда подошел срок получился следующий результат: птенцы вылупились только из половины, из них 40 - мертвыми, 25 – мутантами.

Колоссальный вред также наносит и табак. Вследствие его употребления ребенок будет иметь низкий вес; могут возникнуть преждевременные роды; слабые легкие; возможность в два раза чаще потери ребенка от внезапной детской смерти. Есть прямая связь между внезапной детской смертью и курением вовремя беременности [Давидян, 2011, с. 23]. Специалисты из Гарварда, Соединенные Штаты Америки, проанализировали данные детей и их матерей. В результате они сделали вывод, что у курящих во время беременности женщин, дети чаще нарушали закон, чем у некурящих. Специалисты заявляют, что у таких детей в 3 раза чаще фиксировалось ненормативное поведение. Исследователи полагают, что «все взаимосвязано, так как в сигаретах содержится очень много токсических элементов, которые оказывают влияние на развитие ребенка в том числе и на нервную систему будущего малыша».

Действующий Уголовный кодекс РФ не предусматривает норм, которые бы охраняли права еще не родившегося ребенка на здоровье, соответственно, нет ответственности беременной женщины за вред, который она может причинить здоровью вследствие своего образа жизни. Таким образом, необходимо закрепить в Конституции, что права и свободы человеку даются не с момента рождения, а с момента зачатия, что позволит ввести в Уголовном Кодексе РФ ответственность беременной женщины за умышленное причинение вреда будущему ребенку, который был нанесен вследствие употребления ею табака или алкоголя. В некоторых странах, в большинстве европейских, с данным недугом борется само государство. Самым приемлемым они находят введение штрафных санкций. Так, например на Украине депутаты Верховной Рады предложили штрафную санкцию в размере 51-80 гривен (188 – 314 рублей). При повторном нарушении штраф возрастет до 170 гривен (627 рублей). На наш взгляд, штрафная санкция является не совсем действенной, она может выступать как некое предупреждение, но не запрет. Поэтому, мы предлагаем ввести не только штраф, но и принудительное лечение беременных. Мы предлагаем, ввести штраф от 5000 – 7000, независимо от того пьет будущая мать или курит, при нарушении штраф будет возрастать в два раза, если же женщина употребляет и спиртную и табачную продукцию, то штраф будет составлять от 10 000 – 18 000, и при его нарушении возрастет вдвое. Если же женщина уклоняется от уплаты штрафа, либо

продолжает нарушать, то она будет направлена на принудительное лечение [Доклад общественной палаты, 2013, с. 139].

Нами был проведен опрос, в котором участвовало 50 человек, 20 из которых были не согласны с нашими предложениями. Одни предлагали ввести Уголовную ответственность вплоть до лишения свободы, а другие напротив утверждали, что каждый сам выбирает свою модель поведения. С последними мы были не согласны, так как употребление спиртных напитков и табачных изделий негативно сказывается на здоровье ребенка. Таким образом, для того, чтобы государство не теряло интеллектуальные ресурсы и здоровье своих граждан необходимо ввести данные меры. Из-за чрезмерного употребления алкогольных и табачных изделий населению грозит биологическое вырождение народа, поэтому необходимо ввести предлагаемые нами меры.

По итогам статистических данных можно сделать вывод, что в России уровень потребления как алкоголя, так и табака, только беременной женщиной, очень высок, что составляет явную опасность для демографического состояния страны. С данной проблемой ежегодно начинают бороться государства. Например, в Эстонии 2 сентября 2013 года был принят законопроект, предусматривающий уголовную ответственность за нанесение ущерба здоровью плода, в том числе за курение во время беременности.

На основании вышесказанного мы предлагаем: 1. Внести изменения в законодательную базу, а именно, в Федеральный закон «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» ст.10. Необходимо расширить данную статью следующим дополнением: меры, направленные на охрану здоровья детей необходимо осуществлять до момента рождения ребенка. Следующим немало значимым изменением будет являться поправка к Федеральному закону « Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» ст. 53. Поправка будет заключаться в следующем: моментом рождения ребенка будет являться не момент отделения плода от организма матери посредством родов. Общемировой практикой приняты понятия «эмбрион» — до 8-ой недели беременности и «плод» - с 8 до 22 недель. До 22 недель развивающийся организм признается нежизнеспособным вне утробы матери. Это подтвердило и решение Всемирной организации здравоохранения в 1974 году, признавшее понятие «ребенок» от 22 недель при условии его рождения весом от 500 граммов. Исходя из данного решения, предлагаем признать субъектом права «ребенка» (от 22 недель) и закрепить его конституционные права. 2. Женщина, узнавшая о беременности, а также женщина, имеющая ребенка до 3-х лет, обязана встать на учет, а также, ежемесячно сдавать анализы на наличие в ее крови алкоголя и никотина. За уклонение от анализов, либо наличия в ее анализах алкоголя или никотина на нее будет возложен штраф. 3. В случае, если женщина повторно нарушает данные нормы, то ей будет назначено в принудительном порядке лечение в специально созданной клинике.

На наш взгляд, данные меры снизят уровень рождаемости больных детей, сократят расходы государства на их лечение и повысят демографическую ситуацию в стране. Россия нуждается в здоровом и здравом обществе, которое будет определять ее будущее!

Список литературы

- 1) Борта Ю. Диагноз внутриутробно // Аргументы и факты. 17 августа 2012.
- 2) Давидян О. Курение во время беременности как медико-социальная проблема // Молодой ученый. 21 января 2011.
- 3) Панкратова Е. Конституционное право на жизнь и правовой статус эмбриона человека // Медицинское право. 17 октября 2006.
- 4) Ступак В.С. Некоторые аспекты нормативно – правового регулирования системы здравоохранения на современном этапе: учебное пособие / В.С. Ступак, М.Г. Свередюк. Хабаровск: Изд-во Хабаровского ун-та, 2009. 176 с.
- 5) Табачная эпидемия в России: причины, последствия, пути преодоления // Доклад Общественной палаты Российской Федерации. М., 2013. С. 139.

УГОЛОВНО – ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПЛОДА В ПРОЦЕССЕ ВНУТРИУТРОБНОГО РАЗВИТИЯ И РОДОВ

Газимзянова С.М.

Научный руководитель – старший преподаватель Акрамов У.К.

Конституция РФ провозгласила, что человек, его права и свободы являются, высшей ценностью. Конституционные нормы, нормы уголовного права в первую очередь защищают жизнь человека. Право на жизнь - основное, неотъемлемое и неотчуждаемое право, гарантирующее и защищающее одну из основополагающих ценностей личности и общества - человеческую жизнь, недопустимость ее произвольного лишения. Действующее законодательство не наделяет данными правами лицо, которое еще находится в утробе матери, тем самым, он не имеет ни гарантий, ни защиты со стороны государства.

Согласно преамбуле «Конвенции о правах ребенка» принятой Генеральной Ассамблеей ООН 20.10.89 г. (подписана 26 января 1990г. и ратифицирована СССР 13 июня 1990г.): «Ребенок, ввиду его физической и умственной незрелости нуждается в специальной охране и заботе, включая надлежащую правовую защиту, как до, так и после рождения».

Согласно ст. 15 Конституции РФ «Общепризнанные принципы и нормы международного права являются составной частью ее правовой системы. Если международными договорами России установлены иные правила, чем предусмотренные законом России, то применяются правила международного договора». Конвенцией признается, что ребенок до рождения является ребенком (человеком), а не эмбрионом или зародышем и имеет право на надлежащую правовую защиту и до рождения. Для верного определения момента привлечения к ответственности необходимо определить, когда плод становится субъектом права. В медицине различают два периода индивидуального развития человека: 1) внутриутробный, начинающийся с момента оплодотворения яйцеклетки; 2) внеутробный. Общемировой практикой приняты понятия «эмбрион» — до 8-ой недели беременности и «плод» - с 8 до 22 недель. До 22 недель развивающийся организм признается нежизнеспособным вне утробы матери. Это подтвердило и решение Всемирной организации здравоохранения в 1974 году, признавшее понятие «ребенок» от 22 недель при условии его рождения весом от 500 граммов. Исходя из данного решения, предлагаем признать субъектом права «ребенка» (от 22 недель) и закрепить его конституционные права.

Ст. 40 Конституции Ирландии провозглашает: «Государство признает право на жизнь неворожденного...». Конституция Словацкой республики в ст. 15 закрепляет: « Человеческая жизнь достойна охраны еще до рождения», ст. 6 Чешской республики содержит аналогичную формулировку. Суды Великобритании развили тенденцию к установлению ответственности за причинение эмбриону вреда по неосторожности [Панкратова, 2006, с. 112].

В Шотландском акте о дорожных происшествиях 1972 г. эмбрион признаётся юридической личностью. В Австралии имеет место принцип, согласно которому эмбрион обладает правом подать иск о возмещении вреда, причинённого ему по неосторожности в период его внутриутробного развития. Уголовный кодекс Испании предусматривает уголовную ответственность за причинение плоду повреждения или травмы, нанёсшей серьёзный вред развитию или вызвавшей серьёзный физический или психический недостаток. Уголовный кодекс Польши причисляет к преступлениям прерывание беременности, когда плод достиг способности к самостоятельной жизни вне организма матери. Гражданское законодательство Израиля о деликтах признаёт потерпевшим не только родившегося ребёнка, но и человеческий эмбрион (ст. 2 Ордонанса о возмещении вреда). Свод деликтного права США устанавливает, что причинитель вреда неродившемуся ребёнку подлежит ответственности перед ним, если ребёнок родится живым. В марте 2004 года Сенат США принял Закон о нерождённых жертвах насилия, согласно которому если жертвой преступления становится беременная женщина, то пострадавшей считается не только она, но и её нерождённый ребёнок. При том признаётся, что эмбрион или плод является субъектом защиты федерального законодательства и обладает правами, как и любой гражданин США [Ступак, 2009, с. 132].

Российское законодательство закрепляет права ребенка в следующих основных нормативно – правовых актах: Конвенция о правах ребенка от 15.09.1990 г., ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в РФ» от 24.07.1998 г., ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» от 21.11.2011 г. и др. Положения данных законов направлены на охрану и защиту здоровья детей. Согласно ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ», здоровье – состояние физического, психического и социального благополучия человека, при котором отсутствуют заболевания, а также расстройства

функций органов и систем организма. В современном российском уголовном праве не предусмотрено специальных норм, которые бы непосредственно защищали жизнь плода (зародыша) в процессе его внутриутробного развития и во время родов. В случае насильственного прерывания беременности действия виновного лица квалифицируются в зависимости от формы вины: умысел или неосторожность, по ст. 111 или ст. 118 УК РФ соответственно, т.е. как причинение тяжкого вреда здоровью будущей матери. Потерпевшей в этом случае будет являться женщина, находящаяся в состоянии беременности, а не плод. В п. "г" ч. 2 ст. 105 УК РФ в качестве одного из квалифицированных составов преступления указано убийство женщины, заведомо для виновного находящейся в состоянии беременности. В определенной мере указанные статьи косвенно защищают и плод (зародыш). Так, например, значение нормы, предусматривающей ответственность за убийство беременной женщины, заключается в том, что вред как бы удваивается, поскольку лишается жизни не только женщина, но и плод (зародыш), а, следовательно, увеличивается общественная опасность преступления. Уголовная ответственность по ст. 111 и ст. 118 УК РФ наступит независимо от того, был ли причинен фактический вред здоровью беременной женщины, достаточно того, что в результате действий виновного лица была прервана беременность. Проблема состоит в том, что Уголовный кодекс не предусматривает квалификации действий беременной женщины за причинение вреда здоровью эмбриону. Следует считать парадоксальным, что уголовное законодательство предусматривает ответственность за посягательство на умершего человека – ст. 244 УК РФ, а посягательство на плод действующий закон не признает опасным.

По итогам статистических данных можно сделать вывод, что в России уровень потребления как алкоголя, так и табака, только беременной женщиной, очень высок, что составляет явную опасность для демографического состояния страны. С данной проблемой ежегодно борются государства. Например, в Эстонии 2 сентября 2013 года был разработан законопроект, предусматривающий уголовную ответственность за нанесение ущерба здоровью плода, в том числе за курение во время беременности. В законопроекте говорится, что за умышленное нанесение вреда находящемуся в матке женщины эмбриону или плоду путем повреждения, употребления веществ или прочего деяния предусматривается наказание в виде тюремного заключения сроком до пяти лет или штрафа в размере от 100 до 1600 евро [http://www.newsru.co.il/health/28aug2013/smoking_503.html].

Исходя из вышесказанного необходимо закрепить в уголовном законодательстве ответственность за причинение легкого, среднего, тяжкого и особого тяжкого вреда здоровью плода совершенного беременной женщиной. На основании этого, необходимо внести изменения в главу 16 Уголовного кодекса РФ и внести статьи 111, 112, 115. В данных статьях, необходимо закрепить специального субъекта преступления – мать, причинившая вред здоровью ребенка. За совершение преступлений, предусмотренных статьями 112, 115 будет назначена санкция в виде ограничения свободы. А в случае совершения преступления предусмотренного статьей 111 УК РФ будет назначена санкция в виде лишения свободы.

Список литературы

- 1) Борга Ю. Диагноз внутриутробно // Аргументы и факты. 17 августа 2012.
- 2) Давидян О. Курение во время беременности как медико – социальная проблема // Молодой ученый. 21 января 2011.
- 3) Интернет-ресурс: Кого рожают курящие женщины? Официальный сайт Портал о здоровье. http://www.ayzdorov.ru/kygenie_beremenie_kogogogaut.php (Дата обращения: 28.09.2013).
- 4) Интернет-ресурс: Эстонцы намерены привлечь к уголовной ответственности женщин, курящих во время беременности / Официальный сайт новости Израиля. http://www.newsru.co.il/health/28aug2013/smoking_503.html (Дата обращения: 28.12.2013).
- 5) Панкратова Е. Конституционное право на жизнь и правовой статус эмбриона человека // Медицинское право. 17 октября 2006.
- 6) Ступак В.С. Некоторые аспекты нормативно-правового регулирования системы здравоохранения на современном этапе: учебное пособие / В.С. Ступак, М.Г. Свередюк. Хабаровск: Изд-во Хабаровского ун-та, 2009. С. 323.
- 7) Табачная эпидемия в России: причины, последствия, пути преодоления // Доклад Общественной палаты Российской Федерации. М., 2011. С. 139.

НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ СПЕЦИАЛЬНЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ НЕГЛАСНОГО ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

Гайнихметова А.А.

Научный руководитель – старший преподаватель Камалиева Л.А.

В настоящее время уголовная ответственность за незаконное производство, приобретение и (или) сбыт специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации, предусмотрена статьей 138.1 УК РФ, которая введена в Уголовный кодекс Федеральным законом от 07.12.2011 № 420-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1].

В статье 23 Конституции Российской Федерации закреплено, что каждый имеет право на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту своей чести и доброго имени, имеет право на тайну переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений. Ограничение этого права допускается только на основании судебного решения [2].

Статья 138.1 УК РФ наряду с некоторыми другими статьями Уголовного кодекса РФ является уголовно-правовой гарантией обеспечения вышеуказанного конституционного права.

Предметом преступления являются специальные технические средства, предназначенные для негласного получения информации, перечень которых определяется Правительством РФ.

Под специальными техническими средствами, предназначенными для негласного получения информации, понимаются аппаратура, техническое оборудование и (или) инструменты, разработанные, приспособленные или запрограммированные для негласного получения и регистрации акустической информации; прослушивания телефонных переговоров; перехвата и регистрации информации с технических каналов связи; контроля почтовых сообщений и отправлений; исследования предметов и документов; получения (изменения, уничтожения) информации с технических средств ее хранения, обработки и передачи [3, С.373].

К таким средствам относятся специальные технические средства для: 1. негласного получения и регистрации акустической информации; 2. негласного визуального наблюдения и документирования; 3. негласного прослушивания телефонных переговоров; 4. негласного перехвата и регистрации информации с технических каналов связи; 5. негласного контроля почтовых сообщений и отправлений; 6. негласного исследования предметов и документов; 7. негласного проникновения и обследования помещений, транспортных средств и других объектов; 8. негласного контроля за перемещением транспортных средств и других объектов; 9. негласного получения (изменения, уничтожения) информации с технических средств ее хранения, обработки и передачи; 10. негласной идентификации личности [4].

Объективная сторона преступления включает деяние, которое может осуществляться в любой из указанных в законе форм:

- производство специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации,
- их сбыт,
- приобретение.

Под производством технических средств, следует понимать их промышленное или кустарное изготовление, приспособление бытовой аппаратуры под специальные цели, ее модернизацию для негласного получения информации и др. Сбыт предусматривает передачу предмета другому лицу (хотя бы одному), обмен, дарение и т.п. Под приобретением следует понимать покупку, получение в дар или в уплату долга, в обмен на товары и вещи. Если способ завладения предметом содержит признаки самостоятельного состава преступления (например, кража), деяние следует квалифицировать по совокупности составов преступлений.

Незаконность совершения действий, указанных в диспозиции статьи, означает их совершение в нарушение установленного порядка.

Так, например, в соответствии со ст. 12 Федерального закона от 04.05.2011 № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (в ред. от 28.07.2012) лицензированию подлежат разработка, производство, реализация и приобретение в целях продажи специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации. Статьей 6 Федерального закона от 12.08.1995 № 144-ФЗ (ред. от 28.06.2013) «Об оперативно-розыскной деятельности» установлен запрет на использование специальных и иных технических средств, предназначенных (разработанных, приспособленных, запрограммированных) для негласного получения информации,

не уполномоченными на то настоящим Федеральным законом физическими и юридическими лицами. То есть прослушивания телефонных переговоров разрешены только субъектам оперативно-розыскной деятельности в установленном законом порядке [5]. Постановлением Правительства РФ от 10.03.2000 г. № 214 утверждено Положение о ввозе в Российскую Федерацию и вывозе из Российской Федерации специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации, и списка видов специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации, ввоз и вывоз которых подлежат лицензированию (в ред. от 08.12.2010) [6].

Стремление людей к приобретению все новых знаний в условиях активного технического прогресса, скрепленное криминальным желанием узнать все, или как можно больше, о конкуренте (противнике) с целью получения победных результатов, побуждает противоправных преступных «специалистов» создавать новые различные, порой уникальные по своей конструкции, способам применения, учитывающие индивидуальные особенности будущего объекта преступного посягательства специальные технические средства. При этом активно используются криминальный опыт и значительные денежные средства преступных сообществ, а также технические возможности, достижения науки и техники зарубежных стран в данной области.

Граждане, приобретая через Интернет авторучки, солнцезащитные очки, автомобильные брелки, игрушки, машинки, зажигалки и другие предметы с видеокамерами и микрофонами, фактически становятся преступниками. Поскольку приобретение технических устройств, которые, очевидно, предназначены для негласного получения аудио- и видеоинформации, на территории РФ запрещено.

Например, 28 февраля 2013 года осужден гражданин Николаев по части 3 статьи 30, статьи 138.1 УК РФ (покушение на незаконное приобретение специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации). Так он, через сеть «Интернет» заказал авторучку со встроенной видеокамерой без визира, с объективом типа «PIN-HOLE» с вынесенным входным зрачком и микрофоном, являющейся специальным техническим средством для негласного визуального наблюдения и документирования, закамуфлированная под предмет другого функционального назначения. Заказ был оплачен путем перечисления денежных средств неустановленному лицу, находящемуся в КНР. После оплаты специальное техническое средство в виде ручки было отправлено неустановленным лицом из КНР почтовой пересылкой по месту жительства гражданина Николаева. Данная ручка была обнаружена и изъята сотрудниками таможи. Суд признал гражданина Николаева виновным в совершении указанного преступления и, назначил наказание в виде штрафа в размере 40000 рублей.

Статья 138.1 УК РФ не содержит описания уголовно-правового механизма охраны прав и законных интересов физических и юридических лиц в случае незаконного применения специальных технических средств, ограничиваясь указаниями только в отношении незаконного оборота специальных технических средств.

Нами предлагается внести дополнение в ст.138.1 УК РФ за использование специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации.

Список литературы

- 1) Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 25 декабря 1993.
- 2) Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под ред. В.М. Лебедева. М.: Юрист, 2013. 1069 с.
- 3) О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон от 7 декабря 2011 г. № 420-ФЗ [в ред. от 30.12.2012] // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 50. Ст. 7362.
- 4) Об утверждении Положения о лицензировании деятельности физических и юридических лиц, не уполномоченных на осуществление оперативно-розыскной деятельности, связанной с разработкой, производством, реализацией, приобретением в целях продажи, ввоза в Российскую Федерацию и вывоза за ее пределы специальных технических средств, предназначенных (разработанных, приспособленных, запрограммированных) для негласного получения информации, и Перечня видов специальных технических средств, предназначенных (разработанных, приспособленных, запрограммированных) для негласного получения информации в процессе осуществления оперативно-розыскной деятельности: утверждён постановлением Правительства Российской Федерации от 01 июня 1996 №770 [в ред. от 15.07.2002] // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 28. Ст. 3382.

- 5) Об оперативно - розыскной деятельности: федер. закон от 12 августа 1995г. № 144-ФЗ [в ред. от 28.06.2013] // Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 33. Ст. 3349.
- 6) Об утверждении Положения о ввозе в Российскую Федерацию и вывозе из Российской Федерации специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации, и списка видов специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации, ввоз и вывоз которых подлежат лицензированию: утверждён постановлением Правительства Российской Федерации от 10 марта 2000 № 214 [в ред. от 08.12.2010] // Собрание законодательства Российской Федерации. 2000 . № 12. Ст. 1292.

КРИМИНОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЛИЧНОСТИ ПОТЕРПЕВШЕГО

Гараева А.Р.

Научный руководитель – старший преподаватель Аглямова Г.М.

Прогрессивное развитие общества, а также юридической науки характеризуется возросшим интересом к потерпевшему от преступления. Этому содействуют образовавшие не так давно учение о "жертве преступления" виктимология – одно из наиболее молодых направлений в теории и практике борьбы с преступностью.

Психология потерпевшего изучает факторы формирования его личности, поведение до совершения преступления, в момент совершения и после совершения преступления, а также разрабатывает практические рекомендации, касающиеся допроса потерпевшего и воспитания у людей морально-волевых качеств, которые явились бы достаточной защитой от преступного посягательства [Старков, 2012, с.81].

Психология потерпевшего тесно связана с уголовным правом, криминологией, социальной психологией и психологией личности.

При психологическом анализе личности потерпевшего следует иметь в виду, что около 80 % преступлений против личности совершается лицами, которые связаны с потерпевшим родственными, интимными и другими близкими отношениями, и преступление является конечной фазой конфликта, возникшего в результате этих отношений.

Криминологическое исследования личности потерпевшего и преступника дают возможность выявить причины конфликтной ситуации и наметить пути их преодоления, т. е. осуществить индивидуальную профилактику.

Доминирующим по устойчивости и значимости в структуре нравственно психологического облика потерпевшего были такие качества как агрессивность, деспотизм в отношении близких, склонность к употреблению алкоголя, половая распущенность и неразборчивость в выборе знакомого. Важным регулятором является уровень развития самооценки.

В процессе психологического анализа потерпевшего важным является анализ его ценностных ориентации [Вишневецкий, 2006, с.58].

Действия преступника, последствия преступного деяния не редко приводят потерпевшего в состояние сильнейшего душевного сотрясения, а так же страха, тяжелой формы депрессии, гнева, возмущения и растерянности. Фактором, влияющим на показания потерпевшего может оказаться внушение преднамеренное или не преднамеренное.

Психологическое исследование личности потерпевшего и его деятельности в стадии предварительного следствия и суда представляется весьма актуальным, так как способствует решению целого ряда вопросов: более правильной квалификации преступлений, глубокому исследованию причин и условий, более всестороннему расследованию уголовных дел, обнаружению новых доказательств и т.д. [Варчук, 2007, с.47]. Исследование данной проблемы включает в себя следующие аспекты: методы изучения личности потерпевшего, исследование его поведения непосредственно перед событием преступления, в момент события преступления.

Изучение норм уголовного права и практики их применения показывает, что личность и поведение потерпевшего представляет интерес в уголовном праве, во-первых, для определения рамок уголовной ответственности и, во-вторых, для дифференциации уголовной ответственности и индивидуализации наказания. Включение законодателем признаков, характеризующих личность и поведение потерпевшего, в различные элементы составов преступлений, преследует именно эту цель.

ОБОСНОВАНИЕ СПОСОБА ДИАГНОСТИРОВАНИЯ СЦЕПЛЕНИЯ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ СТЕНДОВЫМИ ИСПЫТАНИЯМИ

Гарипов Р.И.

Научный руководитель – профессор Кулаков А.Т.

В работах большинства исследователей главным критерием оценки технического состояния двухдискового сцепления силового агрегата автомобиля, считается износ эксплуатационных поверхностей ведущих и ведомых дисков. Однако, основным дефектом узла сцепления по массовости и последствиям влияния на надежность целого ряда деталей силового агрегата, является изнашивание сопрягаемых поверхностей пазов маховика и шипов ведущих дисков. С этим процессом неразрывно связаны радиальное смещение ведущих дисков сцепления относительно оси вращения, нарушение их центрирования и, как следствие, образование и непрерывный рост дисбаланса.

Причина приведенного механизма изнашивания, как отмечалось ранее, кроется, прежде всего, в конструктивной особенности самого узла сцепления. Даже изначально малое отклонение центрирования по поверхностям паз-шип вызывает прогрессирующий износ этих поверхностей, вследствие перераспределения нагрузок [1].

Для обеспечения эффективного контроля фактического состояния сцепления и прогнозирования его изменения в процессе эксплуатации, значительного снижения материальных и трудовых затрат на техническое обслуживание и ремонт, необходимо использование средств диагностики, а также разработка и внедрение технологии диагностирования.

Наиболее перспективной и рациональной является виброакустическая диагностика. Ориентация на методы виброакустической диагностики, не требующей проведения разборки агрегата, базирующейся на принципах оперативности и универсальности, позволяет успешно решать намеченные задачи благодаря огромной информационной емкости виброакустических процессов, сопровождающих функционирование машин и механизмов, использованию новых методов обработки измерительной информации.

С точки зрения образования собственной корпусной вибрации основную их долю составляют механические источники, а именно, являющиеся преобладающими, вынужденные колебания от дисбаланса в узле сцепления, передаваемые на картер сцепления. Так как существует зависимость между величиной износа контактных поверхностей пазов маховика и шипов ведущих дисков и корпусными колебаниями сцепления, то такую зависимость имеет смысл использовать для разработки методик диагностики узла сцепления без его разборки.

Можно считать, степень изнашивания рабочих поверхностей пазов маховика - шипов ведущих дисков структурным параметром. Его увеличение приводит к изменениям общей собственной корпусной вибрации - диагностического параметра. Для оценки точности и эффективности диагностирования используют ряд показателей, основными из которых являются: чувствительность, однозначность, стабильность и информативность.

Возможность применения методов виброакустической диагностики, для определения технического состояния узла сцепления, подтверждается проведенными на ОАО «Ремдизель» стендовыми испытаниями двигателя КАМАЗ - 7403, в сборе с различными комплектами сцеплений модели 142, отличающихся степенью износа, с измерением вибрации в районе задних вибрационных опор стенда [2].

В период с 25 марта по 11 апреля 2013 года, в соответствии с программой и методикой ПМ 00001-2013 «Стендовые испытания двигателя КАМАЗ 7403.09.10 в сборе со сцеплением», были проведены подготовительные работы и стендовые испытания двигателя КАМАЗ 7403.09.10, заводской №335252, в сборе со сцеплениями, с различными степенями износов элементов. В ходе выполнения работ, были определены изменения мощностных и экономических показателей, а также уровня шума и вибрации двигателя в сборе со сцеплениями с различной степенью износа элементов при стендовых испытаниях по ГОСТ 14846.

Двигатель в сборе со сцеплением, установленный на испытательный стенд и соединение двигателя в сборе со сцеплением с балансирной машиной стенда представлены на рис. 1.



Рисунок 1. – Двигатель в сборе со сцеплением, установленный на испытательный стенд.

В процессе подготовки испытаний были выполнены следующие работы:

- изготовлен переходник для соединения первичного вала коробки передач с валом балансирующей машины испытательного стенда;
- подготовлен механизм сцепления, собранный из новых деталей;
- подготовлены механизмы сцепления, с допустимыми и предельными износами шипов ведущих дисков, ведомыми дисками с расточенными на 5 мм по диаметру втулками;
- подготовлен механизм сцепления, с обломом двух шипов и предельными износами шипов ведущих дисков, ведомыми дисками с расточенными на 5 мм по диаметру кольцами;
- подготовлен механизм сцепления с обломом двух шипов и предельными износами шипов и введенными элементами центрирования ведущих дисков, ведомыми дисками с расточенными на 5 мм по диаметру кольцами;
- стенд оборудован передними и задними вибрационными опорами, для обеспечения измерений вибрации двигателя в сборе со сцеплением при проведении испытаний.

Переходник с внутренними шлицами и соединение первичного вала коробки передач через переходник с валом балансирующей машины испытательного стенда представлены на рис. 2.



Рисунок 2. – Переходник для соединения первичного вала коробки передач с валом балансирующей машины испытательного стенда.

Передние и задние вибрационные опоры, для установки двигателя в сборе со сцеплением на испытательном стенде представлены на рис. 3.



а

б

Рисунок 3. – Задняя левая (а) и передняя (б) вибрационные опоры двигателя.

В процессе проведения испытаний выполнены следующие работы:

- а) определены внешнескоростная характеристика и характеристика холостого хода двигателя;
- б) определены внешнескоростная характеристика и характеристика холостого хода двигателя, с восстановленным маховиком и новым сцеплением, с измерением шума и вибрации в районе задних вибрационных опор стенда;
- в) определены внешнескоростная характеристика и характеристика холостого хода двигателя, с изношенными пазами маховика и в сборе с механизмом сцепления:
 - с допустимыми износами шипов ведущих дисков;
 - с обычными ведомыми дисками;
 - с ведомыми дисками с расточенными на 5 мм по диаметру кольцами, с измерением шума и вибрации в районе задних вибрационных опор стенда;
- г) определены внешнескоростная характеристика и характеристика холостого хода двигателя, с изношенными пазами маховика и в сборе с механизмом сцепления:
 - с двумя обломанными шипами и предельными износами шипов ведущих дисков;
 - ведомыми дисками расточенными на 5 мм по диаметру кольцами, с измерением шума и вибрации в районе задних вибрационных опор;

Измерения вибрации проводились в диапазоне частот вращения коленчатого вала двигателя от 600 мин⁻¹ до 2800 мин⁻¹, с интервалом 200 мин⁻¹, длительностью 3 секунды, по внешнескоростной характеристике и характеристике холостого хода. Полученные в результате исследований данные заносились в память измерительной системы для дальнейшей обработки и анализа.

Обработка и анализ полученных результатов измерений показывают, что величины средних значений виброускорения,

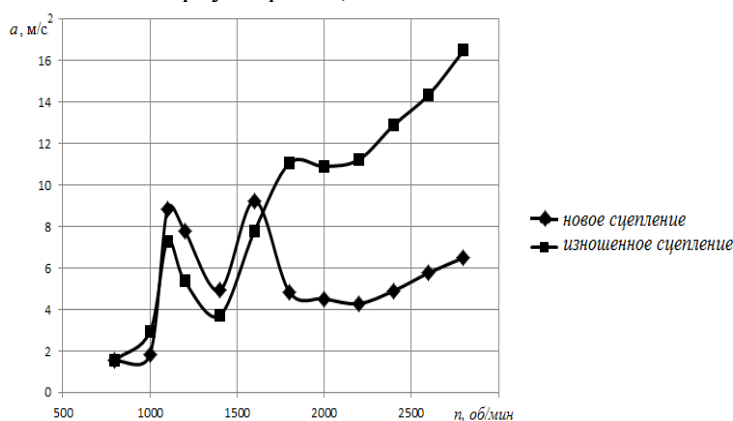


Рисунок 4. – Графики зависимости среднего значения виброускорения от частоты вращения коленчатого вала двигателя с новым и изношенным сцеплениями.

В результате износов контактных поверхностей в механизме сцепления и появления зазора в сопряжении шип – паз происходит смещение среднего и нажимного дисков относительно оси вращения. Это приводит к интенсификации колебаний, возникающие в механизме сцепления. Разработка методов технического диагностирования для узла сцепления на основе анализа вибронегруженности, получение информации о ее техническом состоянии до появления явного нарушения работоспособности, является актуальной задачей и требует дальнейшего изучения.

Список литературы

- 1) Гарипов Р.И., Кулаков А.Т. Обоснование методики исследования, повышения надежности и технологии ремонта сцепления автомобиля КАМАЗ / Сборник научных статей Казанского федерального университета 2013 года: сборник статей. Мин-во обр. и науки; Казанский (Приволжский) федеральный ун-т. Казань: Казан. ун-т. 2013. С. 278-281.
- 2) Кулаков А.Т., Макушин А.А., Гарипов Р.И., Хуснетдинов Ш.С Изменение состояния элементов сцепления в процессе эксплуатации и их влияние на работоспособность двигателя и трансмиссии автомобиля/Современная техника и технологии: проблемы, состояние и перспективы: Материалы II Всероссийской научно-технической конференции 23-24 ноября 2012 г. / Под ред. к.т.н., доцента А.В. Шашка / Рубцовский индустриальный институт. Рубцовск, 2012. С. 131-135.

при одинаковых режимах работы двигателя со сцеплениями с различной степенью износа элементов, имеют явные отличия. Графики зависимости средних значений

виброускорения от частоты вращения

коленчатого вала, определенные по характеристике холостого хода, для двигателя с новым и предельно изношенным сцеплениями, представлены на рис. 4.

В этом случае среднее квадратичное значение амплитуды сигнала виброускорения, на частотах вращения коленчатого вала двигателя свыше 1800 мин⁻¹, может служить параметром диагностирования.

ВОСПРИЯТИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РИТЕЙЛА В Г.НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ

Гаянова А.И.

Научный руководитель – доцент Банцарева Л.Ф.

Актуальность выбранной темы заключается в возрастающей важности развития розничной торговли. Розничная торговля относится к числу перспективных и быстроразвивающихся секторов экономики России, эффективное функционирование которой является одним из источников достижения устойчивого социально-экономического развития страны, необходимым условием жизнеобеспечения населения и повышения качества жизни.

Целью настоящего исследования является восприятие покупателями некоторых параметров работы торговых сетей города.

Для выявления предпочтений покупателей на рынке продовольственного ритейла было проведено маркетинговое исследование. Основным методом сбора информации был выбран опрос; инструмент опроса - анкетирование. В выборку вошло 100 человек (пилотажное исследование). Из них мужчин – 42, женщин – 58. По возрастной категории: до 30 лет – 29 %; до 40 лет – 24 %; до 50 лет – 21 %; до 60 лет – 17 %; старше 60 лет – 9 %. 59 % – татары; 35 % – русские; 6 % – люди другой национальности.

По средней стоимости одной рядовой покупки можно сделать вывод: у 23 % средняя стоимость кассового чека составляет до 300 рублей; у 40 % до 500 рублей; у 24 % до 1000 рублей; у 13 % больше 1000 рублей.

Анализ восприятия покупателей проходил в двух разрезах:

- Восприятие магазинов, как доступных и дорогих.
- Восприятие магазинов с позиции их активности по продвижению продаж (стимулирующие мероприятия).

Исследование проводилось по пяти типам торговых точек, многие из которых выступают в разных форматах:

1-й тип – Крупные гипермаркеты и супермаркеты типа «Эссен», «Карусель», «Лента», «Fresh Market», «Магнит», «Перекресток».

2-й тип – Местные сетевые магазины меньшего формата типа «Челны-Хлеб», «Камилла» (масс-маркеты).

3-й тип – Неместные сетевые магазины формата «магазин у дома» типа «Пятерочка», «Магнит».

4-й тип – Внутриквартальные мини - магазины и магазины на остановках.

5-й тип – Павильоны на продуктовых рынках города.

Проведенное исследование позволяет сделать ряд выводов:

- Наибольшее количество покупателей, периодически делающих покупки, оказалось в магазинах 1-го типа – 38 % всей выборки потребителей. Самыми востребованными для регулярных покупок являются магазины 2-го типа – 46 %. Эпизодические покупки 47 % покупателей совершают в магазинах 3-го типа. И 59 % и 67 % покупателей крайне редко совершают покупки в магазинах 4-го и 5-го типов.

В магазинах формата гипермаркеты и супермаркеты (Эссен, Карусель, Лента, Fresh Market, Магнит, Перекресток) покупатели совершают покупки с частотой ниже, чем в магазинах формата «У дома». Так как магазины формата «У дома» ориентированы на ежедневные покупки, а гипермаркеты и крупные супермаркеты – больше на еженедельные. В большие магазины люди приезжают один-два раза в неделю закупать продукты на длительный срок, в маленьких - докупать скоропортящиеся продукты и другие товары ежедневного потребления.

- Восприятия магазина, как дорогого или доступного основывается на двух основных критериях - цена и ассортимент.

Самыми доступными покупатели считают магазины «Карусель», «Пятерочка», «Камилла». «Эссен», «Лента», «Магнит», «Челны-хлеб» - магазины средней доступности. Бахетле», «Fresh Market», «Перекресток» - дорогие магазины.

- Что касемо среднего значения кассового чека, то оказалось, что покупатели, регулярно или периодически совершающие покупки в гипермаркетах и супермаркетах, тратят в среднем 1000 рублей и более. А те, кто являются основными покупателями магазинов формата «у дома», оставляют в магазинах в среднем от 300 рублей и чуть выше.

- Конкурентные преимущества магазинов «У дома» - близость к дому и достаточный ассортимент товаров. Посетитель магазинов «шаговой доступности» экономит на времени и бензине.

- Постоянно сокращается количество мини-маркетов, временных павильонов и киосков. Как показало исследование, их значение снижается. Освобождающуюся нишу заполняют магазины формата «У дома».

- По результатам опроса был составлен рейтинг продовольственных магазинов города по количеству и частоте предлагаемых скидок с цены:

Лента – 1 место; Эссен – 2 место; Карусель – 3 место; Магнит – 4 место; Челны – хлеб – 5 место; Пятерочка – 6 место; Камилла – 7 место; Fresh Market – 8 место; Бэхетле – 9 место; Перекресток – 10 место.

На основе данной информации можно прийти к заключению, что лидерами рейтинга являются сети, которые покупатели воспринимают как очень или достаточно доступные. Следовательно, продовольственные магазины могут воздействовать на восприятия потребителей с помощью разнообразных стимулирующих мероприятий и активно пользуются этим инструментом.

С каждым годом все большее количество независимых магазинов и торговых сетей включается в борьбу за покупателя и расширяет арсенал инструментов привлечения и удержания своих клиентов: проводятся массированные рекламные кампании, предоставляются сезонные скидки, объявляются новые распродажи, растут скидки по дисконтным программам. При этом суровая реальность вынуждает искать новые подходы для удержания клиента и форматы торговли, отвечающие желаниям потребителей.

Список литературы

1) Интернет-ресурс: На смену мини-маркетам идут магазины «у дома». <http://nn.dk.ru/news/na-smenu-minimarketam-idut-magaziny-u-doma-236594585>. (Дата обращения: 7.01.2014).

ЭФФЕКТИВНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Герасимов В.О.

Научный руководитель – профессор Макаров А.Н.

Важнейшей задачей, стоящей сегодня перед экономистами, является углубление исследования проблем трансформации отношений собственности и выработка эффективной (в экономическом, социальном и других отношениях) формулы собственности с учетом мирового опыта. В советский период проводимые исследования в подавляющем большинстве ограничивались политико-экономическим доказательством догмы о «неоспоримых преимуществах» государственной (общенародной) собственности. В период проведения либеральных реформ в экономике России проявилась другая крайность, которая заключалась в гипертрофии частных форм и способов присвоения при абсолютизации возможностей механизма свободного рынка, основанного на известных принципах «невидимой руки» А.Смита. Анализ показывает, что приватизация, масштабное и «скоростное» разгосударствление собственности заведомо носили отнюдь не созидательный характер и привели к возникновению неэффективных экономических собственников, к резкому падению уровня жизни российских домохозяйств.

В последние годы среди отечественных ученых отмечается интерес к институциональной трактовке экономического развития России. Для современной практики формирования отношений собственности в России важно то, что институциональный анализ отношений собственности помогает выявить и определить достаточно сложную систему субъектов и объектов этих отношений, осуществить их персонификацию через экономико-правовые институты. В этом она близка к марксистской традиции, с которой можно связывать возникновение самого направления экономического анализа собственности.

Несомненно, важнейшим условием формирования отношений собственности является оптимальное институциональное сопровождение. Ресурсы экономического развития, заложенные в различных формах собственности, не реализуются автоматически лишь за счет создания, становления этих форм, смены собственников, поскольку отношения собственности не сводятся к пассивному владению ее объектами. Эти отношения более многомерны и осуществляются в полной мере лишь в процессе распоряжения объектами собственности, их использования, функционирования, которое предполагает наличие соответствующего рыночного механизма реализации. Однако первый опыт применения институциональной теории в России настораживает в связи с тем, что десятилетний период хозяйственных трансформаций на основе заимствования (импорта) институтов, эффективных в других странах, привел к созданию в России устойчивых неэффективных, превращенных

институциональных норм и форм, обозначаемых исследователями, как институциональные ловушки. Исследователи по-разному определяют механизм устранения институциональной ловушки:

- в экономической системе могут «спонтанно» сформироваться механизмы, способствующие выходу из ловушки [1, с.23];

- институциональная ловушка устранится с течением времени в результате эволюционных изменений (поэтому не следует затрачивать ресурсы на ее устранение) [2, с.26-27];

- национализация квази-ренды (разница между доходом фактора производства при его использовании в данном месте и доходом при его наилучшем альтернативном варианте использования.), государственный контроль ценообразования, введение государственной монополии на осуществление некоторых видов хозяйственной деятельности.

В рамках данной статьи мы не приводим аргументов «за» или «против» выделенных версий. Однако, на наш взгляд, утверждение о наибольшем соответствии теории прав собственности современному уровню развития экономики не означает устарелость классического подхода к собственности. Более того, теория прав собственности имеет существенные недостатки, которые могут быть преодолены в рамках марксистского подхода. Так, теория прав собственности тщательно детализирует правомочия собственности, описывает экономическую необходимость их распределения и комбинации для эффективного использования ресурсов. Но она не ставит вопроса о качественной и количественной концентрации прав собственности, достигающей, по выражению К.А. Хубиева, экономической власти [3, с.471], которая обеспечивает возможность ее обладателю распоряжаться объектами собственности и доходом от процесса их функционально - экономического бытия.

Известное марксистское положение о том, что экономические отношения «проявляются, прежде всего, как интересы» [3, с.271] полностью сохраняет свое значение и в исследовании институционального сопровождения формирования отношений собственности, внутренней движущей силой функционирования которой выступают экономические интересы. Поэтому важным аспектом темы является проблема институционализации интересов, анализ ее форм и противоречий. Функциональная слабость формальных институтов создает благоприятные условия для активизации неформальной институционализации. В этой связи многие формальные правила не соблюдаются, экономические интересы переводятся в теневую экономику. При этом важно, что вменение функций владения, пользования и управления различным субъектам хозяйствования объективно определяется критериями максимизации эффективности (максимизацией значения целевой функции) и никак не связано с формой собственности [4, с.55-57].

Список литературы

- 1) Клейнер Г.Б. Развитие бартерных отношений в России. Институциональный этап / Г.Б.Клейнер, В.Л.Макаров. М.,1999.
- 2) Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: ЦЭМИ РАН, 1999.
- 3) Хубиев К.А. Преобразования собственности в России: теоретические подходы и оценки практических результатов // Собственность в XX столетии. М.: РОСПЭН, 2001.
- 4) Энгельс Ф. К жилищному вопросу // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.18.
- 5) Экономические системы: кибернетическая природа развития, рыночные методы управления, координация хозяйственной деятельности корпораций. М.: Инфра-М, 2010.

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Горбунова Э.О.

Научный руководитель – профессор Ермакова Н.А.

Актуальность данной темы подтверждается следующим положением: одной из основных задач управленческого учета является разработка научно обоснованной политики цен на реализуемые изделия, а экономическая эффективность функционирования технологически связанных предприятий во многом определяется механизмом их внутрифирменных расчетов.

Трансфертное ценообразование – это процесс установления внутренних расчетных цен между сегментами одной организации [2].

Цель трансфертного ценообразования – максимизация прибыли организации в целом при повышении эффективности деятельности каждого центра ответственности.

Трансфертные цены помогают решать следующие задачи на предприятии:

- 1) регулирование спроса и предложения на услуги подразделений и, следовательно, регулирование количества ресурсов, необходимых для предоставления этих услуг;
- 2) создание механизма для повышения эффективности работы подразделений и, как следствие, для роста прибыльности компании в целом;
- 3) расчет эффективности работы подразделения или вида бизнеса для принятия решения о его дальнейшем развитии, реструктуризации или выделении;
- 4) создание инструмента мотивации руководителей подразделений [8].

Изучение подходов к определению трансфертных цен показало отсутствие единой научной позиции по данному вопросу. В результате проведенного анализа подходы к определению трансфертных цен классифицированы в зависимости от сферы их применения. Выделены следующие сферы использования ТЦ:

- рамки одного юридического лица;
- сделки между связанными компаниями, совместными предприятиями;
- сделки в транснациональных корпорациях, независимых компаниях [7].

Наиболее показательным процессом периодизации становления трансфертных цен прослеживается на зарубежном опыте:

1-й этап развития системы трансфертного ценообразования за рубежом приходится на конец XIX в. – 1920-е гг. В этот период потребность в появлении механизма внутренней (трансфертной) цены возникла с выделением в составе предприятий отдельных структурных единиц. Трансфертные цены на этой стадии выполняют учетные и контрольные функции управления.

2-й этап развития внешней экономической среды относится к 1930-1960-е гг. и характеризуется, как эпоха массового сбыта. Трансфертное ценообразование становится инструментом оперативного управленческого анализа.

3-й этап развития внешней экономической среды приходится на 1960-1990-е гг., когда в Англии, США и Японии происходили процессы становления крупных холдинговых компаний, и трансфертное ценообразование стало активным инструментом в корпоративном механизме управления производством.

4-й этап начался в конце XX – начале XXI в., характеризуется появлением значительного количества исследований вопросов трансфертного ценообразования, как теоретических, так и обзоров практики применения ТЦ.

Становление системы трансфертного ценообразования в РФ также включает в себя четыре этапа развития:

1-й этап (до 1930 г. включительно) характеризуется определением основных понятий существующей системы управленческого учета. Простой системный учет внутривозвратных (трансфертных цен) уже существует, хотя сам термин «трансфертная цена» не используется.

2-й этап развития системы трансфертного ценообразования (1931-1986 гг.) в РФ характеризуется созданием жестко регламентированной системы управления. Трансфертные цены в этот период совпадают с установленной нормативной ценой продукции.

3-й этап развития системы представляет собой систему учета, планирования ТЦ в рамках хозрасчета. Данный этап охватывает промежуток с 1987 по 1993 г. Именно этот этап характеризуется выделением центров ответственности в компаниях, и как один из показателей оценки их деятельности выступает трансфертная цена.

4-й этап приходится на период с 1994 г. по настоящее время. В этот период отечественные предприятия становятся экономически независимыми, формируют информацию о затратах, результатах и трансфертных ценах в любом разрезе для целей управления.

Таким образом, развитие системы трансфертного ценообразования происходило под влиянием изменения внешних экономических условий и потребности организаций в определенной системе управления [4].

Система трансфертных цен зависит от целого ряда факторов:

1. Наличия конкурентного рынка для промежуточного продукта. Трансфертная цена должна быть максимально приближена к цене, по которой продукт может быть продан внешним покупателям или приобретен у внешних поставщиков, т. е. к рыночной.

2. Наличия свободных мощностей у подразделения-производителя. Если у предприятия есть свободные производственные мощности, то для холдинга в целом более предпочтительной является покупка продукции внутри группы, в результате чего увеличится прибыль холдинга.

3. Квалификации менеджеров. Система трансфертного ценообразования требует высокой квалификации менеджеров корпоративного центра. Перед ними стоит задача сбалансировать

различные противоречащие друг другу цели для достижения оптимального для холдинга результата. Менеджеры должны обязательно иметь хорошее финансовое образование, а также понимать особенности отраслей, в которых функционируют предприятия группы.

4. Переговорной силы предприятий. Трансфертные цены между двумя предприятиями провоцируют возникновение конфликта между ними. Предприятие - производитель заинтересовано в том, чтобы цены были как можно выше, предприятие - потребитель, наоборот, заинтересовано в максимально низких ценах.

5. Важности для холдинга преимуществ вертикальной интеграции. Вертикальная интеграция позволяет снизить экономические риски в холдинге, в частности риск зависимости от поставщиков и потребителей, поскольку компания может контролировать весь процесс создания стоимости - от добычи сырья до продажи конечному потребителю [6].

Выбор метода исчисления трансфертной цены зависит от трех основных факторов:

1) типа центра ответственности (центр затрат, центр прибыли, центр инвестиций), на продукцию (работы, услуги) которого устанавливаются трансфертные цены, а следовательно, какими полномочиями располагает менеджер данного подразделения;

2) состояние рынка промежуточных продуктов (работ, услуг), аналогичных продукции (работам, услугам), на которую устанавливаются трансфертные цены;

3) степени децентрализации внутрифирменного управления и возможности подразделения (центра ответственности) покупать (получать) и продавать (передавать) как внутри предприятия, так и на стороне свою продукцию [3].

Методы трансфертного ценообразования:

1. Метод текущей рыночной цены товара.

2. Методы на основе себестоимости.

3. Метод на основе договорных цен [1].

При определении трансфертной цены наиболее оптимальным является рыночный подход.

Расчетные трансфертные цены устанавливаются исходя из принципа, согласно которому покупающий центр ответственности не должен платить внутри компании больше, чем внешнему продавцу, как и продающий центр ответственности обычно не должен получить меньше дохода, чем при продаже внешнему покупателю. Поставляющему центру ответственности все равно, передан промежуточный продукт как трансферт или продан на рынке, поскольку при использовании рыночных трансфертных цен центр ответственности получает равную прибыль.

Преимущество рыночных цен заключается в их объективном характере, степени воздействия на деловые взаимоотношения подразделений, квалификации центров ответственности как независимых субъектов бизнеса.

Для отражения трансфертного ценообразования в отчетности для целей управленческого учета может быть использована следующая кодировка затрат:

AA. BBBB. CC. DDDD. E. F. GGGG,

где AA - код синтетического учета;

BBBB - код i-го продукта корпорации ($i = 1, 2, \dots, n$), производимого в организации;

CC - код центра ответственности организации;

DDDD - код места затрат;

E - признак источника затрат: первичные, либо внутрикорпоративные;

F - признак отнесения затрат к постоянным либо переменным;

GGGG - код затрат.

Можно выделить три укрупненные группы регистров управленческого учета по отражению операций в системе трансфертного ценообразования:

1) общие регистры по счетам (например, оборотно-сальдовые ведомости);

2) регистры системы сбалансированных показателей и регистры, содержащие информацию, выступающую в качестве исходной для определения трансфертных цен в модели трансфертного ценообразования;

3) специальные регистры: регистр определения маржинального дохода по корпорации в целом, по отдельным организациям и производимым продуктам, а также ставок покрытия по ним; регистры учета расходов по перераспределению общекорпоративного счета учета затрат и др. [5].

В заключении хочется сказать, что трансфертное ценообразование выступает интегрирующим элементом управленческого учета, объединяющим системы управленческого учета отдельных организаций, систему взаимосвязей между ними, а также реализацию мероприятий и проектов,

проводимых центральным руководством. При правильной постановке система трансфертного ценообразования – это саморегулирующий инструмент, который позволяет в оперативном режиме оптимизировать деятельность корпорации.

Список литературы

- 1) Безбородова О.А. Отражение трансфертного ценообразования в отчетности для целей управленческого учета // Все для бухгалтера. 2010. №11.
- 2) Васильева Л.С., Ряховский Д.И., М.В. Петровская М.В. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Эксмо. 2009. 544 с.
- 3) Васильева И.Г. Аспекты развития системы трансфертного ценообразования // Аудит и финансовый анализ. 2009. №5.
- 4) Васильева И.Г. Экономическое содержание понятия трансфертное ценообразование // Аудит и финансовый анализ. 2009. №4.
- 5) Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Омега-Л. 2004. 576 с.
- 6) Интернет-ресурс: Как использовать трансфертные цены для управления компанией. <http://stepconsulting.ru/publ/transfert.shtml> (Дата обращения: 03.04.2014).
- 7) Тиханков В.В. Ценообразование и экономические отношения между подразделениями внутри одного предприятия // Финансовый менеджмент. 2004. №3.
- 8) Шермет А.Д., Николаева О.Е., Полякова С.И. Управленческий учет. М.: ИНФРА-М. 2009. 429 с.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ И СРЕДСТВ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ РАЗРАБОТКЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК АВТОМОБИЛЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Гурьянова Е.О.

Научный руководитель – профессор Макарова И.В.

В условиях глобализации экономики Россия переходит на международные стандарты экологической ответственности, энерго- и ресурсоэффективности. Для достижения целей национальной стратегии по повышению энергоэффективности должна быть значительно снижена энергоёмкость транспортного сектора. Повышение экономичности транспортных средств является при этом одной из важнейших задач [1].

Мероприятия по улучшению эксплуатационных свойств проводятся на этапе проектирования автомобилей нового модельного ряда. При создании автомобиля с улучшенными эксплуатационными характеристиками, а также для повышения его конкурентоспособности, специалисты научно-технического центра ориентируются как на достижения в области техники и технологии, так и на требования клиента.

При этом необходимо сокращать сроки выхода продукта на рынок на всех этапах его создания. Поскольку процесс проектирования автомобиля является одним из наиболее трудоемких и в то же время наиболее ответственных этапов, поскольку ошибки на данном этапе могут негативно сказаться на всех последующих этапах жизненного цикла продукта, этот процесс был выделен в качестве объекта исследования.

Несмотря на то, что над созданием улучшенного продукта работают разные категории специалистов, локальные цели которых могут различаться, так, например, инженер-расчётчик заинтересован в быстрой и эффективной верификации функциональной модели, инженер-конструктор должен иметь рекомендации по результатам исследований, технологи ориентированы на сокращение затрат технологической подготовки производства (ТПП), однако главная цель, в которую каждый из них вносит свой вклад – создание конкурентоспособного автомобиля. Для определения логики целей и их иерархии на этапе анализа процессов использовался метод деревьев, предложенный У.Черчменом и Р.Акоффом в 1957 году для решения проблем принятия решений в промышленности [2, 3].(рис. 1).

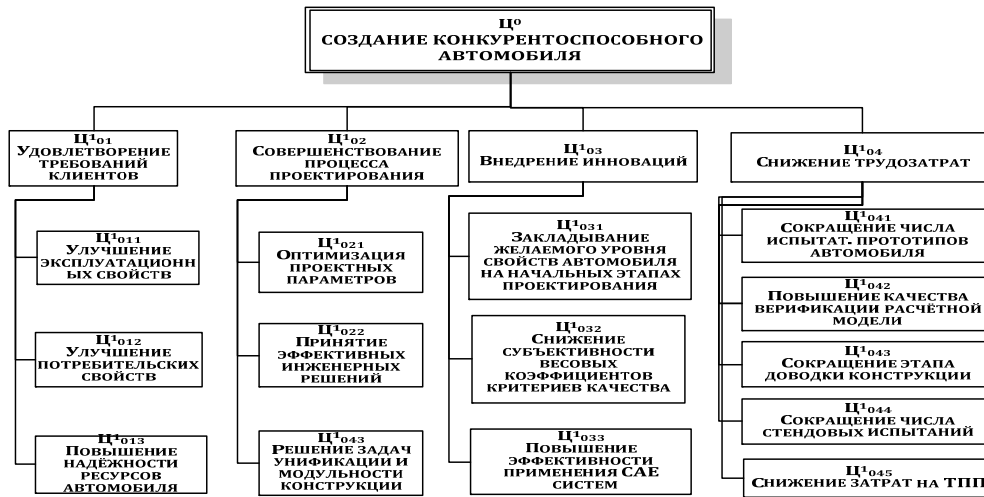


Рисунок 2. – Дерево целей процесса проектирования автомобиля.

При этом в качестве приоритетных целей были выбраны следующие:

Ц¹₀₁₁ – Улучшение эксплуатационных свойств (топливной экономичности и скоростных свойств). Эта цель характеризуется числовыми значениями таких параметров, как топливная экономичность, скоростные свойства, управляемость, проходимость автомобиля. При реализации генеральной цели эта цель наиболее важна, поскольку отражает предпочтения клиента.

Ц¹₀₂₁ – Оптимизация проектных параметров. Такие проектные параметры, как цикличность, продолжительность, ресурсоёмкость можно изменять с учётом правильно подобранных методов. Одним из таких примеров может служить переход от однокритериальной к многокритериальной задаче оптимизации.

Ц¹₀₄₂ – Повышение качества верификации расчётной модели. Использование статистических методов для обработки данных, позволяет проверять результаты расчётных исследований, находить контрольные показатели, ориентировочные коэффициенты. По итогам верификации расчётная модель в дальнейшем или используется для исследований, или корректируется.

Применение современных методов и средств моделирования позволяет значительно оптимизировать процесс проектирования. Для анализа процессов проектирования его этапы были декомпозированы с применением IDEF-методологии. Декомпозиция процесса проектирования позволила выделить этапы проведения расчётных исследований, разработки 3D модели и проведения виртуальных испытаний. Этап проведения расчётных исследований детально рассмотрен на рисунке 2.

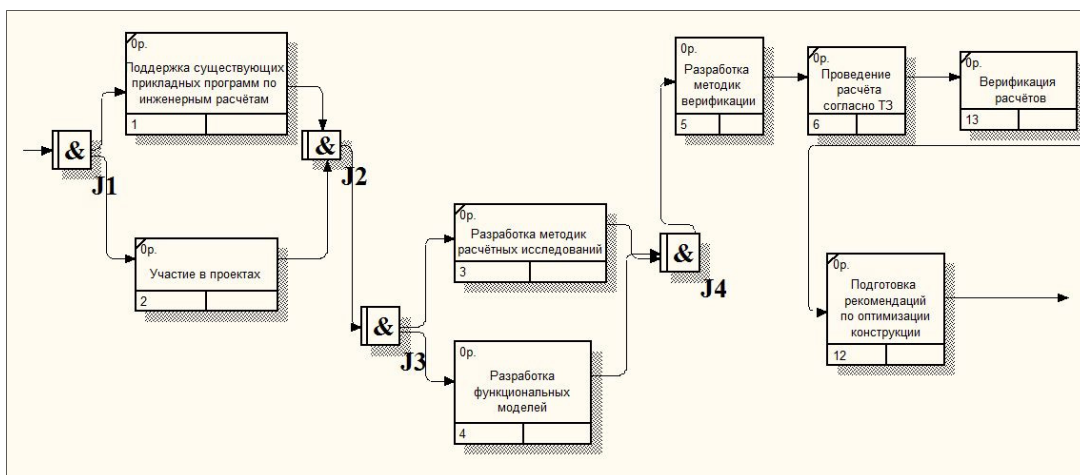


Рисунок 3. – IDEF3–Диаграмма декомпозиции процесса «Проведение расчётных исследований».

Разработка методики верификации – это процесс, включающий в себя множество операций, связанных с обработкой информации и разработкой рекомендаций (рис. 3). Для расчётов применяются: графические методы, методы обратного расчёта, аппроксимация и т.п. Входные потоки данных подготавливаются по протоколам контрольных испытаний. Исследование проводилось с

использованием следующих методов: проверка гипотезы о нормальном распределении по критерию Шапиро-Уилка [Лемешко, 2012, с 3-26], исследование критериев типа Граббса проверки наблюдений на аномальность [Измерительная техника, № 6, с 13-19], регрессионный анализ. Для верификации методики, основанной на статистическом анализе, применялись показатели, полученные в процессе эксплуатационных испытаний. В результате проведенной верификации модели автомобиля, подтвердилась сходимость расчётных и экспериментальных параметров.

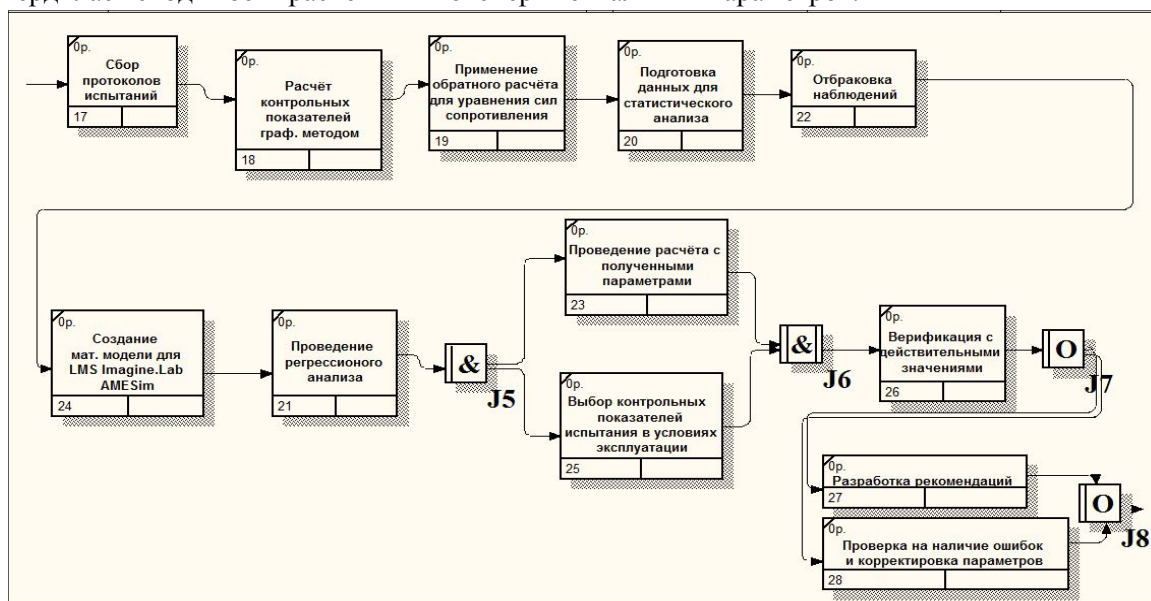


Рисунок 4. – IDEF3–диаграмма декомпозиции процесса «Разработка методики верификации».

Проведение экспериментальных исследований для валидации и верификации модели выполнялось на основе априорных знаний теории автомобиля. Для разработки функциональной модели автомобиля была использована программа LMS Imagine.Lab AMESim. Постановка эксперимента потребовала вывода и применения зависимостей, описывающих такие характеристики автомобиля, как: скоростные свойства и расход топлива. Была выбрана локальная область эксперимента: определен основной уровень и интервалы варьирования. Построение плана эксперимента было сведено к выбору экспериментальных точек, симметричных относительно основного уровня [4]. Отобранные факторы отвечали требованиям управляемости, точности замера и однозначности.

Таблица 1.– Факторы, отобранные для полнофакторного эксперимента 2^6

Конструктивный фактор	Обозначение, ед. изм.
Максимальная частота вращения коленчатого вала двигателя	$n_{\text{макс}}$, (об/мин)
Высота профиля шины	h_s , %
Передаточное отношение главной передачи	i_0
Момент инерции колеса	J , кг · м ²
Рабочий объем двигателя	V , л ³
Передаточное отношение высшей передачи	i_n

Поскольку коэффициент полезного действия отражает эксплуатационные свойства автомобиля, расход топлива и скоростные свойства, он был использован в качестве функции отклика.

В качестве формулы для расчёта КПД была использована формула (1). Так как она универсальна и применима для всех режимов движения грузовых автомобилей [5].

$$\eta_a = 0,0344 \cdot \sqrt{\frac{m_{\text{гр}} \cdot v_{\text{ср}}}{Q_{\text{ср}}}} \quad (1)$$

Для выбора из шести факторов наиболее значимых, был проведён полнофакторный эксперимент 2^6 , в результате которого была получена диаграмма Парето, с помощью которой осуществлялся отбор факторов для последующего эксперимента. Было установлено, что на КПД автомобиля наиболее сильное влияние оказывает: максимальная частота двигателя, высота профиля шины, передаточное отношение главной передачи. После проведения полнофакторного эксперимента вида 2^3 было

выявлено, что наибольшее влияние на КПД АТС из рассмотренных конструктивных параметров оказывает n_{\max} (об/мин).

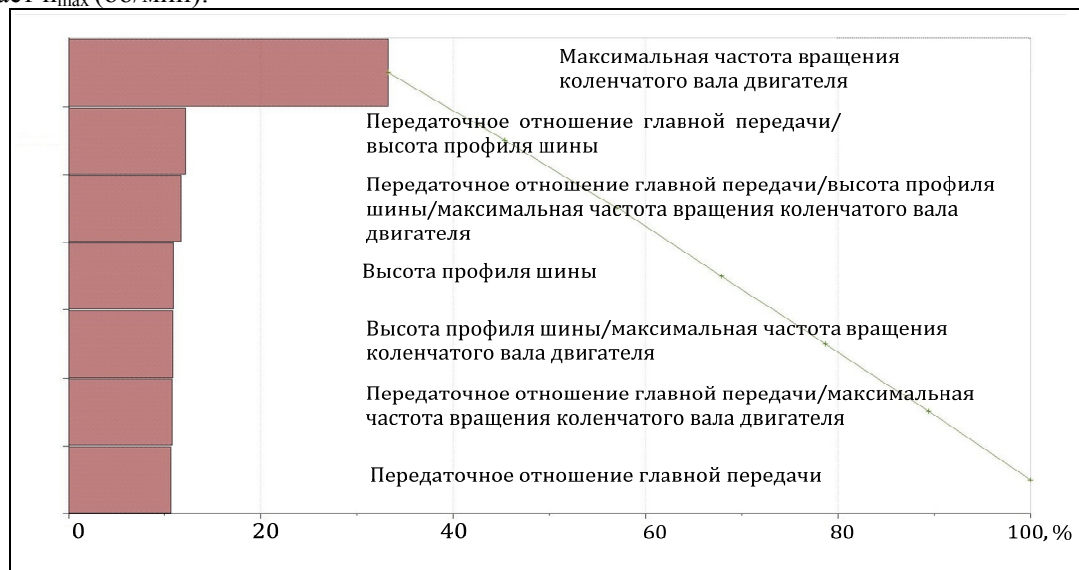


Рисунок 5. – Диаграмма Парето для плана эксперимента 2^3

В ходе расчётных и экспериментальных исследований был сделан вывод о существенном влиянии на топливную экономичность и скоростные свойства такого конструктивного параметра, как максимальная частота вращения коленчатого вала. В результате модельного эксперимента было выявлено понижение n_{\max} при увеличении КПД автомобиля, что дает основание рассматривать этот фактор при дальнейших исследованиях наряду с другими, широко известными, способами снижения расхода топлива, а также изучать его влияние на изменение динамических характеристик автомобиля.

Функциональное моделирование может заменить значительную часть виртуальных исследований. При этом вывод об адекватности математической модели делается с помощью статистического анализа. В целом, комплексное применение методов и средств моделирования сокращает этап проектирования.

Список литературы

- 1) Адлер Ю.П., Маркова Е.В., Грановский Ю.В. Адлер Ю.П., Маркова Е.В., Грановский Ю.В. Планирование эксперимента. М.:Наука,1976. 277 с.
- 2) Charchman C.W. The systems approach and its enemies. N.Y.: Basic Books, 1979.
- 3) Зенютич Е.А. Развитие энергоэффективности России // Энергоэффективность: Постановка программы. Региональные программы, М.:Институт устойчивого развития, 2010. С.5-7.
- 4) Карабцев В.С. Улучшение топливной экономичности и тягово-скоростных свойств магистрального автопоезда совершенствованием методов и комплексного критерия оценки эксплуатационной эффективности на стадии проектирования и доводки: дис... канд. тех. наук: 05.05.03 Наб.Челны., 2009. 173 с.
- 5) Черчмен У., Акофф Р., Арноф Л. Введение в исследование операций. М., 1977.

СПЕЦИФИКА ПОЛИТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЕС

Еромасова А.С.

Научный руководитель – доцент Липартелиани Г.Б.

К началу XXI века ЕС перестал быть просто объединением отдельных государств, он стал крупным экономическим и политическим игроком на международной арене, влияющим на политические процессы не только на континенте, но и во всем мире. Поэтому многие исследователи часто говорят об особой значимости данного объекта исследования как об уникальной и одной из самых эффективных международных организаций, подчеркивая достижения интеграции, которых немало.

Но при этом нельзя забывать и о тех вызовах и нерешенных задачах, которые еще предстоит решить европейским государствам в связи с расширением, что не может не сказаться на качестве функционирования ЕС и его отдельных органов.

Актуальность исследования можно объяснить тем, что ЕС является для России ключевым партнером, так как 52 % российской внешней торговли приходится на Евросоюз, а Россия - партнер номер три в его многомиллиардной торговле после США и Китая. Понимание изучаемого явления может помочь России более интенсивно лоббировать свои интересы в органах управления Европейского союза для защиты своих национальных интересов, а не только в отношении с отдельными странами, когда можно играть на их противоречиях внутри ЕС [Шеленкова, 2006, с.56].

Для начала нам необходимо разобраться в основной структуре институтов Сообщества.

Парламент - это единственный орган ЕС, депутатов которого избираются прямым голосованием. Члены Европейского Парламента объединяются в соответствии с политической ориентацией. Они принимают совместные решения с Советом Министров по конкретным вопросам и контролируют работу Советов ЕС и Европейской Комиссии. Европарламент обладает правом увольнять и назначать членов Еврокомиссии [Дубровин, 2009, с.13]. В последнее время полномочия парламента расширяются.

Еврокомиссия - это исполнительный орган ЕС, заботящийся о нормальной каждодневной работе организации. Её двадцать членов независимы в своей деятельности от национальных правительств, хотя и назначаются ими. В Комиссию входят по два представителя от каждой из 5 крупных стран-членов и по одному от каждой из 10 малых стран [Дубровин, 2008, № 9]. Еврокомиссию считают мотором европейской интеграции, но ее действия зависят от решений стран-членов.

Совет министров - это многофункциональный орган власти, в работе которого принимают участие члены правительств отдельных стран, главы кабинетов, послы и правительственные чиновники среднего звена. Совет министров является основным органом принятия решений. В отличие от Еврокомиссии Совет министров – не наднациональный, а межнациональный орган власти.

Европейский Суд является судебным органом ЕС высшей инстанции. Его решения обязательны для исполнения всеми европейскими структурами и странами-членами. Каждая страна представлена своим судьей. Евросуд часто называют мотором интеграции.

Счетная Палата (палата аудиторов) была создана для того, чтобы контролировать денежные потоки внутри ЕС и следить за тем, чтобы они правильно использовались Еврокомиссией. Счетная Палата состоит из 15 членов полностью независимых в своей деятельности [Договор о Европейском союзе, 1994, т.11].

Агентство Европейского союза — это децентрализованный орган ЕС, не входящий в состав институтов ЕС. Агентства созданы для выполнения отдельных задач, например, Европейское оборонное агентство, Европейский фонд образования и т.д. [Хохлов, 2007, с. 96].

Теперь, посмотрим, как же происходит процесс принятия решения. Комиссия ЕС разрабатывает законодательные акты Сообщества, как по собственной инициативе, так и по запросу Европарламента и Совмина.

Комиссия направляет свои законодательные предположения в Совет Министров, который затем передает их Европарламенту. Там они поступают соответствующим Комиссиям. Затем предположения поступают на пленарное заседание Европарламента в Страсбурге.

Параллельно предположения передаются Комитету по Социально-Экономическим вопросам, который является консультативным органом. Получив законодательное предположение и изучив его, он направляет свое заключение Совету Министров. Данное заключение снова возвращается в Комиссию. После того он еще раз направляется в Совет Министров и Европарламент для повторного чтения. И здесь акт снова проходит тот же путь.

Чтобы стать законом, законопроект после этих процедур должен еще получить одобрение Совета Министров. После принятия Советом Министров решения на Комиссию возлагается контроль за ходом его выполнения [Громогласова, 2007, с.10].

На первый взгляд, процесс принятия решений в ЕС представляется очень громоздким. Следует, однако, учитывать, что подобная сложность позволяет «встроить» в процесс ряд регулирующих и контролирурующих процедур.

Подобную форму управления можно назвать сетевой. Под сетевой формой управления понимается идеальный организационный тип, который характеризуется структурой свободно связанной сети принципиально независимых партнеров. Сетевое взаимодействие органов политического управления позволяет соблюсти баланс наднационального и межправительственного уровней во властных отношениях. Сетевые формы управления возникают там, где есть необходимость координации

действий различных авторов для достижения согласованной цели [Бабынина, 2010, № 6.]. Кроме того, сетевые формы взаимодействия не могут развиваться без координирующего центра, в роли которого, в данном случае, выступают агентства, образованные Еврокомиссией.

Стоит добавить, что проблема разделения полномочий внутри Европейского союза на законодательном уровне возникла с момента подписания Маастрихтского договора о Европейском Союзе 1992 года, в котором она получила название принципа субсидиарности, а именно, как наделение властью самого нижнего звена институциональной иерархии.

На практике принцип субсидиарности уменьшил напряженность, вызванную усилением наднациональности. В европейском типе управления объединившиеся единицы образуют союз, но в значительной степени сохраняют свой суверенитет и законодательные полномочия [Кашкин, 2005, с. 130-133]. Они устанавливают и поддерживают постоянный контроль над центральным правительством. Эти координационные механизмы представляют собой альтернативу в процессе принятия и реализации политических решений в ЕС. Они призваны устранить существующий в системе политического управления ЕС дисбаланс интересов. Особенность координационного типа управления заключается в способности различных уровней власти договариваться в целях достижения некой общей цели, что еще раз подтверждает наличие в ЕС сетевой формы управления [Токарева, 2010, № 3, с. 4-11].

После нескольких лет интенсивного использования на практике различных координационных форм управления Европейский союз добился определенного баланса сил и изменил некоторые процедуры взаимодействия органов политического управления.

Сложность определения статуса Европейского союза заключается в том, что он в полной мере не может быть отнесен к традиционным формам организации социально-экономической и политико-правовой жизни в виде межправительственной организации, федерации или конфедерации. В связи с этим мы предлагаем рассматривать ЕС на современном этапе его развития в виде особого сетевого сообщества, в политико-правовом статусе которого сочетаются элементы самых различных моделей и форм управления.

Список литературы

- 1) Бабынина Л.О. Гибкая интеграция в ЕС: теория и практика. М., 2010. № 6.
- 2) Громогласова Е.С. Политическая система Европейского Союза: уровни принятия решений и транснациональные сети. М., 2007. С. 17.
- 3) Договор о Европейском союзе // Документы Европейского союза. Т.11. М., 1994.
- 4) Дубровин Ю.И. Транснационализация административного реформирования в странах Евросоюза // Сибирский международный. Новосибирск, 2008. № 9.
- 5) Кашкин С.Ю. Введение в право Европейского Союза. Учебное пособие / Под.ред. д.ю.н., проф. Кашкина С.Ю. М.: Изд-во Эксмо, 2005. С. 130-133.
- 6) Токарева Е.В. Специфические характеристики институционального взаимодействия в политической системе Евросоюза // Диалоги о науке. Журнал исследовательских публикаций. 2010. № 3. С. 4-11.
- 7) Хохлов И.И. Наднациональность в политике Европейского Союза. М.: Международные отношения, 2007. 154 с.
- 8) Шеленкова Н.Б. Современные проблемы европейской интеграции: Дисс. на соиск. уч. ст. д-ра юр. наук по спец. 12.00.10. М. 2006, 140 с.

ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ТЕРМИЧЕСКОЙ ОБРАБОТКИ СТАЛЬНЫХ ОТЛИВОК

Западнава Е.А.

Научный руководитель – профессор Астащенко В.И.

Введение. Освоение месторождений Арктики и Северных территорий требует особого подхода к выбору материалов и технологий их обработки для изделий нефтяной и газовой промышленности, а так же для деталей машин строительной, дорожной и горнодобывающей техники, работающих при низкой температуре. Эта методология должна обеспечить надежную и длительную работу конструкций под нагрузкой при пониженных температурах.

В настоящее время предлагается целая гамма хладостойких сталей, применение которых учитывает многие аспекты эксплуатации [1-2]. Первостепенным условием при конструировании

изделий такого назначения является минимизация разъёмных и неразъёмных соединений, и такой вариант может быть выполнен только при использовании литых деталей. Поэтому вновь и вновь приходится возвращаться к литейным технологиям и термической обработке стальных отливок.

Цель работы – придание высоких функционально-ориентированных свойств литым стальным изделиям для работы при различных климатических условиях.

Материалы и методы исследования. В работе использованы стали 20Л и 20ГЛ, предназначенные для изготовления корпусов задвижек нефтегазопроводов, эксплуатируемых в различных климатических условиях, в том числе, и в районах с низкой температурой. Выплавка, раскисление и легирование стали проводились в индукционной печи фирмы «Inductotherm Corp.» (США). Дополнительное раскисление алюминием выполнялось непосредственно в ковше перед заливкой расплава в форму.

Химический состав сталей определяли по ГОСТ 18895-97 на спектрографе АФС-51 со специализированным программным обеспечением SBP и Next, а так же на эмиссионном спектрометре «Spectrolab» и анализаторах АН-7529 и АН-7560 на углерод и серу соответственно.

Для металлографических исследований использовали оптические микроскопы «Неофот-21», «Эпитип-2» и «ИМ-7200» с системой изображения «Видео Тест-М» и программным продуктом «Trixomet-PRO». Загрязненность неметаллическими включениями оценивали по ГОСТ 1778-70, размер зерна определяли по ГОСТ 5639-65. Термическая обработка отливок и образцов осуществлялась в камерной печи с газовым обогревом ГВП 12000/11-ИС-ПР компании «НАКАЛ» и лабораторной печи SNOL 8.2/1100 соответственно.

Для определения критических точек в стали использовали dilatометр «Formastor-F» фирмы FUJI (Япония) с индукционным нагревом в вакууме (6.6×10^{-3} Па) специального образца диаметром 3 x 10мм. Скорость нагрева образца составляла 75 °С/мин в диапазоне 20 – 600 °С и 12 °С/мин в диапазоне 600 – 900 °С при скорости последующего охлаждения 315 °С/мин.

Отбор проб для изготовления образцов для определения механических свойств проводили в соответствии с ГОСТ 977-88. Исследования на сопротивляемость металлов хрупкому разрушению выполняли на маятниковом копре PSW-30 посредством испытания на ударный изгиб по методу Шарпи образцов с V-образным надрезом и по методу Менаже образцов с U-образным надрезом при температурах плюс 20 °С, минус 40 °С и минус 60 °С по ГОСТ 9454-78.

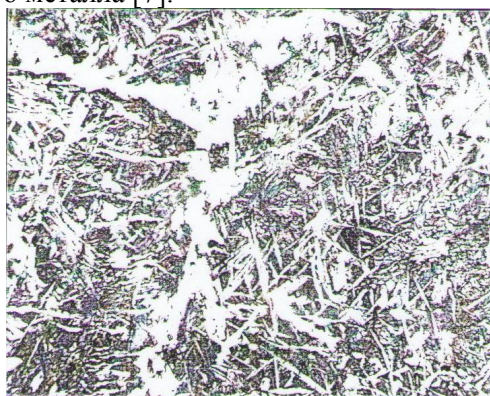
Результаты работы. Для стальных изделий, работающих при низких температурах, основополагающими (функционально-ориентированными) свойствами являются прочность материала при максимально эксплуатируемой температуре (обычно при плюс 20 °С), пластичность и ударная вязкость при минус 60 °С, склонность к хрупкому разрушению и чувствительность к концентраторам напряжений.

В этом комплексе свойств металла отливок суммируется влияние многих факторов, а именно: состав сплава; плотность и однородность структуры; размер зерна и состояние его границ; природа, характер, форма и размеры неметаллических включений и т.д. Следует заметить, что почти все включения в отливках являются концентраторами напряжений. Они ускоряют зарождение и развитие трещин и оказывают существенное влияние на характер разрушения. Увеличение загрязненности отливок включениями приводит к уменьшению живого сечения металла и к снижению пластичности и особенно ударной вязкости [3-4].

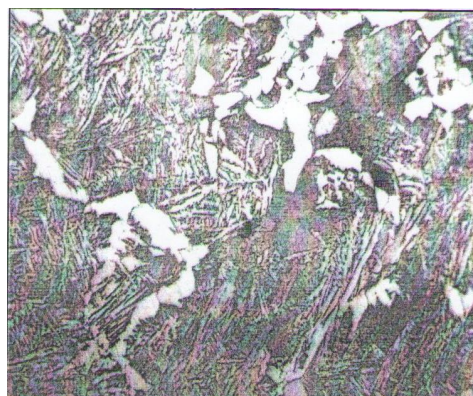
Присутствие микроскопических и субмикроскопических дефектов и избыточных фаз (оксиды, сульфиды, нитриды и т.д.) оказывает существенное влияние на показатель KCU и KCV и особенно определяемых при отрицательных температурах [3]. Следует заметить, что поры, инородные включения и др. дефекты могут совершенно не влиять на ударную вязкость, если они не находятся в плоскости U- или V-образного надреза - места разрушения образца. Поэтому, причиной нестабильности значений ударной вязкости при испытаниях стандартных образцов, изготовленных как из одной отливки, так и из отливок одной партии, является неоднородность структурно-фазового состояния в плоскости U- или V-образного надреза. С увеличением количества дефектов и индекса загрязненности стали неметаллическими включениями вероятность их присутствия в плоскости надреза образца повышается, а соответственно увеличивается и дисперсия по ударной вязкости.

Для стабилизации на высоком уровне значений ударной вязкости металла стальных отливок, и особенно при пониженных температурах, применение стали повышенной чистоты – условие, необходимое, но всё же недостаточное. Известно, что сталям в литом состоянии характерны крупнозернистое строение и структура видманштетт (рис.1). Оба этих фактора повышают хрупкость стали [4-5]. В отдельных случаях в отливках присутствует и перлитная сетка (рис. 2), которая по аналогии, как и цементитная сетка в заэвтектоидных сталях, также снижает ударную вязкость из-за

ослабления межзёренных связей [6]. После термической обработки в отливках может наблюдаться неоднородность структуры (рис.3), которая объясняется наследственностью ликвационных зон от литого металла [7].



а)



б)

Рисунок 1. – Структура стали 20Л (а) и 20 ГЛ (б) в литом состоянии. X500.

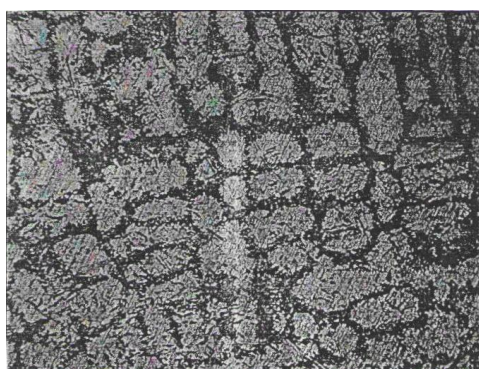


Рисунок 2. – Микроструктура стали 20ГЛ после нормализации. X100.

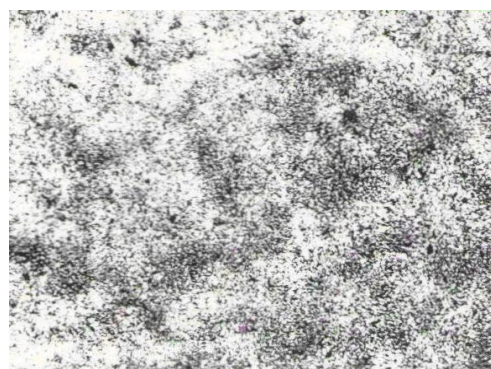


Рисунок 3. – Неоднородность структуры стали 20ГЛ после нормализации отливок. X100.

Для исправления литого строения стали ответственные металлоизделия, предназначенные для работы в районах Сибири и Крайнего Севера, подвергают термической обработке, а именно нормализации или закалке с высоким отпуском [8].

Следует заметить, что при назначении режимов термической обработки одновременно необходимо базироваться на химическом составе и исходной микроструктуре сплава. После тепловой обработки в структуре стали не допускается видманштетт, а размер зерна не должен превышать 6 балла шкалы 1 ГОСТ 5639-82, что является необходимым условием для сохранения на высоком уровне ударной вязкости при пониженной температуре.

Для обеспечения достаточного уровня прочности, хорошей свариваемости и высокой хладостойкости стали при низких температурах целесообразно использовать малоперлитные стали с содержанием углерода от 0,17 % до 0,20 % [9].

В отношении легирования стали марганцем нами в производственных условиях было установлено его влияние на технологические и механические свойства сплава с рекомендацией поддержания этого элемента в стали 20ГЛ на уровне 1,1 - 1,3 %.

За счёт чистоты используемых исходных материалов и технологий плавки и раскисления достигнуто минимальное содержание (менее 0,02%) серы и фосфора, повышенное содержание которых негативно влияет на хладостойкость стали.

Об эффективности ввода алюминия на конечной стадии раскисления расплава известно и повсеместно выполняется в литейном производстве. На сегодняшний день особое внимание необходимо уделять модифицирующему действию этого элемента, за счет которого образуются мелкие включения нитридов. Эти соединения располагаются по границам аустенитных зерен и препятствуют их росту при нагреве стали. Кроме того, алюминий изменяет природу и морфологию включений, обеспечивает их мелкодисперсность, сфероидизацию и равномерное распределение, и тем самым существенно повышает хладостойкость стали. Наилучший комплекс свойств стали достигнут при фактическом содержании в ней алюминия на уровне 0,02-0,05 %, что хорошо согласуется с рекомендациями проф. В.С. Меськина и других ученых. Введение большего количества

алюминия приводит к росту зерна при нагреве и получению хрупкого межкристаллитного и слоистого излома в литой стали [10].

Системный анализ стальных отливок по химическим элементам позволил установить фактическое содержание алюминия в выплавленных сталях и выявить в большинстве случаев превышение его по отношению к рекомендуемому пределу (рис.4). Причиной такого результата может служить нерациональное и неэффективное использование алюминия на этапах раскисления и модифицирования расплава. Добиться стабильности и желаемого результата по этому элементу удастся путем реализации двухэтапного введения раскислителей – сначала в нагретый промежуточный ковш Si – Ca (СК15) и алюминия марки АВ85 перед заливкой расплава, а затем только алюминия марки АВ85 на дно разливочного ковша нагретого до 800-900⁰С с последующей заливкой в него металла из промежуточного ковша.

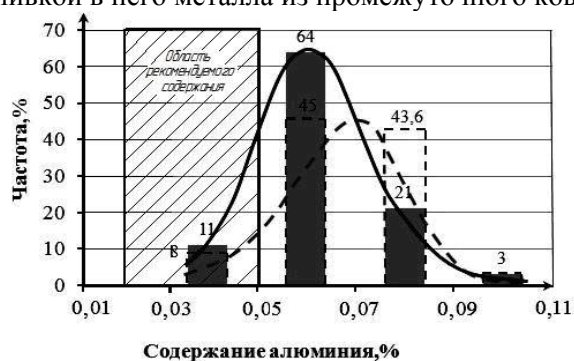


Рисунок 4. – Частота распределения содержания алюминия в стали 20Л (-) и 20ГЛ (- - -) по результатам 126 и 242 плавов соответственно.

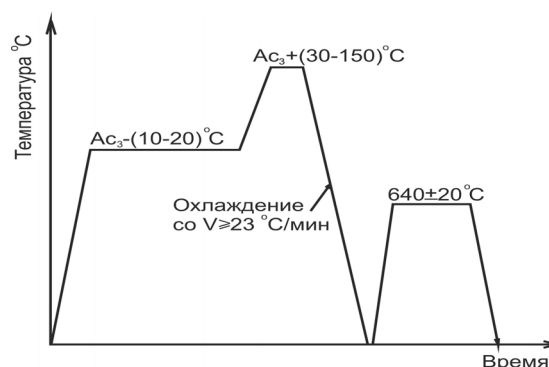


Рисунок 5. – Способ термической обработки стальных отливок

Для надежной работы изделий при пониженных температурах особое значение приобретают вопросы сохранения высокой вязкости материала при минус 40⁰С и минус 60⁰С.

Учитывая данные по содержанию химических элементов и фактическое микроструктурное состояние литого металла разработана технология термической обработки стальных отливок (рис.5), обеспечивающая формирование благоприятной структуры сплава для создания наилучшего сочетания показателей механических свойств, в том числе и ударной вязкости при минус 40⁰С и минус 60⁰С. Данный способ включает нагрев и перекристаллизацию стали в два этапа: сначала перекристаллизацию проводят при температуре межкритического состояния сплава в течении не менее 4/5 части длительности от общего времени, а затем при температуре превышающей точку Ac₃ на 30-150⁰С в течение не более 1/5 части от общего времени обработки. После завершения перекристаллизации стальные отливки охлаждают со скоростью более 23⁰С/мин до температуры Ac₁ – (10-30)⁰С и далее на воздухе.

Проведение перекристаллизации стали при различных температурах объясняется необходимостью стабильного формирования мелкозернистого строения в стали, и в первую очередь, за счет перекристаллизации с укороченной выдержкой при температуре аустенитного состояния. Для ускорения диффузионных процессов по устранению ликвационных проявлений в литой стали нагрев отливок в межкритическом интервале (между Ac₁ и Ac₃) желательно осуществлять до максимально возможной температуры, но с учетом предотвращения роста зерна.

Апробирование предложенного способа термической обработки проводилось на отлитых корпусах задвижек, изготовленных из исследуемых сталей. Температурно-временной режим обработки включал в себя нагрев и основную выдержку при 810⁰С с последующим нагревом и кратковременной выдержкой при 940⁰С.

Критическая точка Ac₃ стали 20Л и 20ГЛ, установленная при dilatометрических исследованиях, имела значения 852⁰С и 831⁰С соответственно. Температура точки Ac₁ у этих сталей практически была идентичной и составляла 723⁰С.

После аустенитизации выполнялось охлаждение со скоростью более 23⁰С/мин, что является обязательным условием по устранению перлитной сетки в структуре сталей (в нашем случае отливки охлаждали в воде).

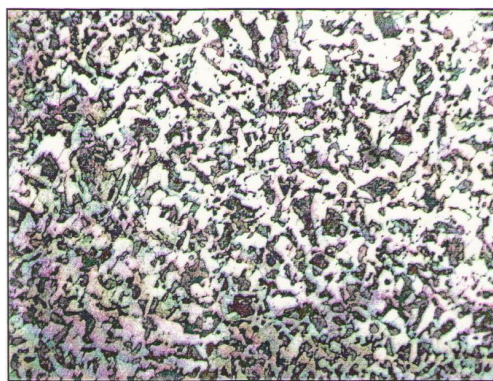
Не смотря на основополагающее действие фазовой перекристаллизации литой низкоуглеродистой стали на формирование ее микроструктурного состояния завершающей стадией при термической обработке отливок все же является отпуск. Его применение объясняется целенаправленным

придаем необходимых структурных и механических показателей и их стабильности при эксплуатации литых изделий.

После предложенной технологии термической обработки стальных отливок достигнуто стабильное и заданное состояние по микроструктуре, твердости, прочности, пластичности и ударной вязкости при комнатной и отрицательных температурах. В результате выдержек с регламентированной продолжительностью при различных температурах созданы условия для устранения литого состояния стали, формирования мелкозернистого строения и минимизации проявления ликвационных зон (рис.6). После завершающего отпуска при $640+20^{\circ}\text{C}$ литых изделий ударная вязкость (KCV) стали 20Л и 20ГЛ превышает 24.5 МДж/м^2 .



X100



X500

Рисунок 6. – Микроструктура стали 20ГЛ после термической обработки по разработанной технологии.

Заключение: 1. Представлены структурные особенности металла стальных отливок, которые негативно влияют на ударную вязкость сплава при низких температурах.

2. Разработана и рекомендована технология термической обработки отливок из стали 20Л и 20 ГЛ для изделий, предназначенных к эксплуатации при температурах до -60°C , которая обеспечивает мелкозернистое строение стали и высокие показатели по ударной вязкости.

Список литературы

- 1) Ассонов А.Д. Технология термообработки деталей машин / А.Д.Ассонов. М., Машиностроение, 1969. 264 с.
- 2) Воздвиженский В.М. Контроль качества отливок: Учебное пособие для студентов вузов / В.М. Воздвиженский, А.А. Жуков, В.И. Бастраков. М.: Машиностроение, 1990. 240 с.
- 3) ГОСТ 21357-87 Отливки из хладостойкой и износостойкой стали. Общие технические условия. М.: Издательство стандартов, 1988. 9 с.
- 4) Козлов Л.Я. Производство стальных отливок / Л.Я. Козлов, В.М. Колокольцев, К.Н. Вдовин и др. Учебник для ВУЗов. М.: МИСИС, 2005. 351 с.
- 5) Контроль качества термической обработки стальных полуфабрикатов и деталей: Справочник / Под общ. ред. В.Д. Кальнера. М.: Машиностроение, 1984. 384 с.
- 6) Мануев М.С. Оптимизация химического состава низколегированной стали для ответственных отливок железнодорожного транспорта / М.С. Мануев, И.К. Кульбовский и др. Вестник БГТУ. Ч.1. 2004. С. 119-121.
- 7) Меськин В.С. Основы легирования стали. М.: Metallurgy, 1964. 684с.
- 8) Никитин В.И., Никитин К.В. Наследственность в литых сплавах. Изд-е 2-ое, перераб. и доп. М.: Машиностроение, 2005. 476 с.
- 9) Шульте Ю.А. Хладостойкие стали. М.: Metallurgy, 1970. 224с.
- 10) Явойский В.И. Неметаллические включения и свойства стали / В.И. Явойский, Ю.И. Рубенчик, А.П. Окенко. М.: Metallurgy, 1980. 176 с.

РЕШЕНИЯ ОРГАНОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНОВ ОРГАНИЗАЦИЙ: ПОНЯТИЯ, ПОРЯДОК ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

Золотухина И.С., Кривенкова М.В.

Научный руководитель – доцент Кривенкова М.В.

Процесс принятия решений в некоммерческих организациях в большинстве случаев реализуется по схеме, сходной с принятием решений в коммерческих организациях (ООО, ОАО и пр.). В некоммерческих организациях также существуют высший орган управления с определенной компетенцией, исполнительный орган и, в некоторых случаях контрольный орган.

С юридической точки зрения решение для некоммерческой организации – это правовой акт, принимаемый коллегиальным, совещательными или единоличным органами учреждения в целях разрешения вопросов их деятельности.

В некоммерческих организациях существует иерархия принятия решений с дифференциацией по рангу органа управления организации.

Иерархию принятия решений органами некоммерческой организации можно представить в виде следующей пирамиды.



Рисунок 1. – Иерархия принятия решений в некоммерческой организации.

Решения высшего уровня принимает высший орган управления некоммерческой организацией (общее собрание, съезд, конференция, учредитель), такие решения обладают наибольшей юридической силой среди нормативно-правовых актов принятых организацией. Стратегические решения – это директивные акт, направляющий, организующий и мотивирующий действия людей для достижения стратегических целей в намеченные сроки. К компетенции высшего органа управления некоммерческой организацией согласно ФЗ «О некоммерческих организациях» относятся принятие решений по следующим стратегическим вопросам:

- изменение устава некоммерческой организации;
- определение приоритетных направлений деятельности некоммерческой организации, принципов формирования и использования ее имущества;
- образование исполнительных органов некоммерческой организации и досрочное прекращение их полномочий;
- утверждение годового отчета и годового бухгалтерского баланса;
- утверждение финансового плана некоммерческой организации и внесение в него изменений;
- создание филиалов и открытие представительств некоммерческой организации;
- участие в других организациях;
- реорганизация и ликвидация некоммерческой организации (за исключением ликвидации фонда).

Такие функциональные и тактические решения высшего органа управления некоммерческой организации, как правило, обеспечивают реализацию стратегических задач, стоящих перед организацией.

Оперативные решения – решения по текущей работе организации.

Такие решения имеют меньшую юридическую силу, чем стратегические и согласно иерархической подчиненности являются частными решениями вытекающими из стратегических.

Решения среднего и нижнего уровня принимает исполнительный орган управления (коллегиальный или единоличный). Он осуществляет текущее руководство деятельностью некоммерческой организации, за исключением решения вопросов, отнесенных учредительными документами некоммерческой организации к исключительной компетенции высшего органа управления, подотчетен этому органу.

Единоличный исполнительный орган - должностное лицо, действующее от имени общества на основании Устава общества и обладающее правом принимать решения по всем вопросам, не отнесенным к компетенции других органов общества.

Коллегиальный исполнительный орган - группа лиц - высших менеджеров во главе с единоличным исполнительным органом, коллегиально принимающих решение по вопросам, по которым в соответствии с Уставом некоммерческой организации единоличный исполнительный орган имеет право принимать решения только с согласия коллегиального исполнительного органа.

Порядок принятия решений состоит из последовательности этапов и процедур и направлен на разрешение проблемной ситуации. Такой порядок устанавливается учредительными документами некоммерческой организации в соответствии с Федеральным законом « О некоммерческих организациях».

Несмотря на всю кажущуюся юридическую простоту процедуры принятия решений органами управления в некоммерческих организациях на практике такие организации сталкиваются с множеством проблем, которые, как видно из схемы «Иерархия принятия решений в некоммерческой организации», вытекают в проблематику на уровне исполнения решений, что значительно усложняет функционирование организации.

Важность рассмотрения вопроса о принятии решений в управлении некоммерческой организацией определяется тем, что на законодательном уровне не закреплена точная структура органов управления некоммерческой организации и принятия ими решений, что часто приводит к принятию противоречащих друг другу, а иногда и взаимоисключающих решений. Так же в законе не прописан перечень решения отнесенных к исключительной компетенции высшего органа управления, что часто приводит к дублированию решений. На этом этапе возникает вопрос о правомочности принятия решения тем или иным органом управления некоммерческой организации и о недействительности принятого тем или иным органом решения. Отсюда вытекают и проблемы связанные с судебной-арбитражной практикой, относящиеся к деятельности некоммерческих организаций.

Четкое определение в Гражданском Кодексе РФ структуры органов управления некоммерческой организации и принятия ими решений играет огромную роль не только с формально-юридической, но и с экономической точки зрения: в условиях рыночной экономики неопределенность субъектного состава гражданских правоотношений крайне опасна, так как она создает условия для нарушения законных прав и интересов широчайшего круга лиц, включая государство и общество.

Решение озвученных выше юридических проблем в управлении некоммерческой организации необходимо для эффективного развития таких учреждений на территории Российской Федерации.

Список литературы

- 1) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон от 21.12.2013 №51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
- 2) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федер. закон от 21.12.2013 №14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
- 3) О некоммерческих организациях: федер. закон от 12.01.1996 №7-ФЗ (в ред. от 10.01.2014) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
- 4) Румянцева З.И. Общее управление организацией. Теория и практика. М.: ИНФРА – М, 2007. 304 с.

СНИЖЕНИЕ НЕГАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ СМАЗОЧНО-ОХЛАЖДАЮЩЕЙ ЖИДКОСТИ «ИНКАМ-1» ПУТЕМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАЛЫХ И СВЕРХМАЛЫХ ДОЗ ПРЕПАРАТА «ЭТАФОСФ»

Инюшева А.А.

Научный руководитель – доцент Смирнова Н.Н.

Актуальной проблемой металлообрабатывающей промышленности является проблема микробной деструкции водорастворимых СОЖ, в результате которой эмульсии теряют комплекс

технологических свойств, что приводит к их преждевременной замене, нарушению эколого-санитарной обстановки рабочих зон (выделяется сероводород, формальдегид). Ущерб, причиняемый микробным поражением СОЖ, составляет до 30 % бюджета предприятий, относящихся к данной отрасли [Смирнова, 1993, с. 23-25].

Не менее актуальной является и проблема утилизации СОЖ - содержащих сточных вод, представляющих экологическую опасность не только для биоценоза водоемов, но и активного или очистных сооружений.

Данное исследование заключалось в изучении влияния малых и сверхмалых концентраций препарата Этафосф на микробиоценоз СОЖ «Инкам-1» с целью снижения ее негативного воздействия на окружающую среду.

Для изучения биостойкости СОЖ «Инкам-1» была приготовлена 3-х % эмульсия, которая инокулировалась смесью микроорганизмов, выделенных из рабочих СОЖ и восьми проб почв до 10^8 кл/мл. Общее количество микроорганизмов определяли посевом на питательный агар согласно требованиям ГОСТ [ГОСТ 9.085-78: 1-5]. Результаты динамики микробопоражения СОЖ представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. – Динамика микробопоражения СОЖ «Инкам-1».

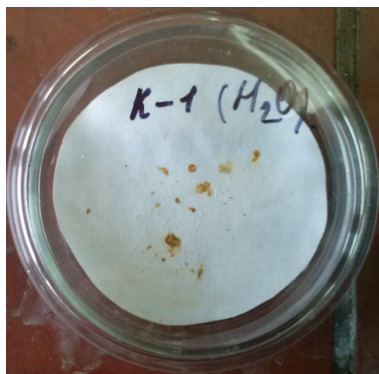


Рисунок 2. – Коррозионная агрессивность СОЖ «Инкам-1» при КОЕ= 7×10^7 кл/мл.

С целью изучения влияния низких и сверхнизких концентраций Этафосфа на микробиоценоз были приготовлены растворы в диапазоне концентраций от 10^{-9} до 10^3 г/л, которые использовали для приготовления 3% растворов СОЖ.

Приготовленные экспериментальные эмульсии подвергал и искусственной инокуляции аналогично с защищенной СОЖ «Инкам-1».

Как видно из данных рис. 1, общее количество микроорганизмов в эмульсии достигло максимального значения $1 \cdot 10^9$ кл/мл уже через 4 суток, что свидетельствует о её низкой биостойкости.

Действие микробной деструкции исследуемой СОЖ определяли по изменению её антикоррозионных свойств согласно требованиям ГОСТ [ГОСТ 6243-75: 1-9]. Данные по коррозионной агрессивности СОЖ представлены на рис. 2.

Для защиты исследуемой СОЖ от микробопоражения был выбран препарат Этафосф, показавший уникальные результаты при биотестировании на водных тест-объектах.

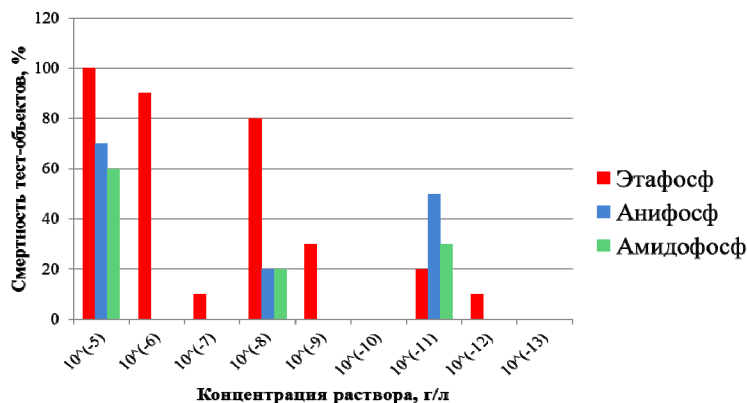


Рисунок 3. – График смертности *Daphnia magna* Straus в течение эксперимента.

Полученные результаты по КОЕ в течение 30 суток эксперимента представлены на рис. 4.

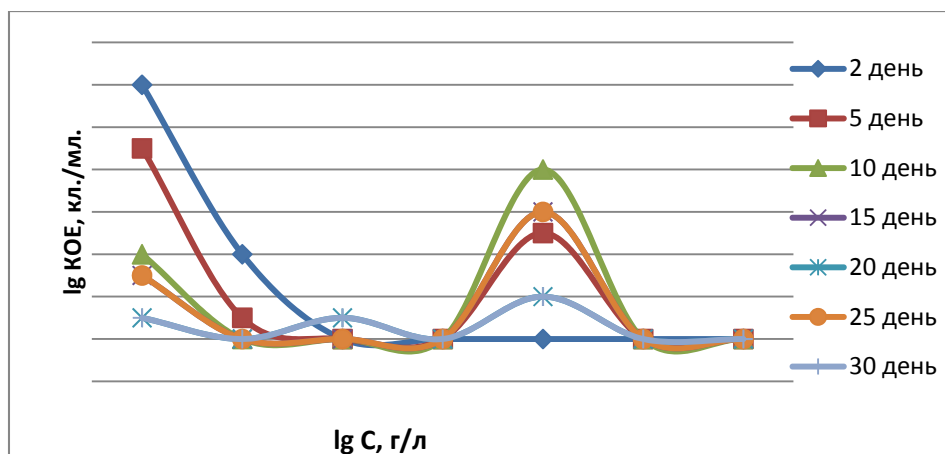


Рисунок 4. – Динамика численности микроорганизмов в СОЖ «Инкам-1» с разбавленными растворами Этафосфа.

Выявлено, что Этафосф в диапазоне концентраций от 10^{-9} до 10^{-3} г/л проявляет ингибирующее действие на микроорганизмы: общее число КОЕ не превышало 120 кл/мл, что в 10^7 раз меньше, чем в незащищенной СОЖ.

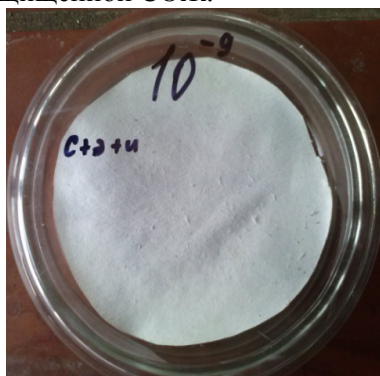


Рисунок 5. – Коррозионная агрессивность инокулированной СОЖ с добавлением препарата Этафосф.

Уникальность результатов для разведения 10^{-9} г/л заключается в том, что микробные клетки в данном разведении не проявляют жизнедеятельности, но при отмывании бактерий от препарата наблюдается активный рост морфологически неизменных средой микроорганизмов.

По нашему мнению под действием данного препарата клетки находятся как бы в капсуле, которая препятствует контакту клетки с эмульсией.

В образцах СОЖ, защищенных Этафосфом в низких и сверхнизких концентрациях, коррозия отсутствовала (рис. 5).

Результаты, полученные по влиянию высокоразбавленных водных растворов препарата Этафосф на биологические объекты, показывают возможность использования Этафоса в качестве антимикробной присадки к СОЖ, которая не нанесёт губительного действия деструкторам, заблокирует их жизнедеятельность в эмульсии, но может активизировать микробоценоз при очистке СОЖ-содержащих сточных вод.

Список литературы

- 1) ГОСТ 9.085-78 «Единая система защиты от коррозии и старения. Жидкости смазочно-охлаждающие. Методы испытаний на биостойкость». 1978. С.1-5.
- 2) ГОСТ 6243-75 «Эмульсолы и пасты. Методы испытаний». 1975. С.1-9.
- 3) Смирнова Н.Н. Микробная деструкция водорастворимых смазочно-охлаждающих жидкостей и методы ее предупреждения / Н.Н.Смирнова, Наумова Р.П. // Казань. 1993. С. 23-25.

УВЕЛИЧЕНИЕ СРОКА СЛУЖБЫ АВТОМОБИЛЬНОЙ ДОРОГИ ПУТЕМ ПОВЫШЕНИЯ ДОЛГОВЕЧНОСТИ ОСНОВАНИЯ ДОРОЖНОЙ ОДЕЖДЫ

Исмагилова Ф.Ф., Хурамышин А.Р.

Научный руководитель – доцент Тимиров В.В.

Согласно решениям правительства Российской Федерации на освоение земель Сибири и Дальнего Востока, о разработке месторождений угля, газа, нефти и других полезных ископаемых. Для успешного освоения восточных земель требуется строительства первичной транспортной инфраструктуры, т.е. строительство автомобильных дорог и аэродромов.

Так же страна является одним из главных поставщиков на мировой рынок газа. Новое сотрудничество с другими странами требует прокладки новых газопроводов, и как следствие вдоль них строительства автомобильных дорог (эксплуатационных и инспекторских).

Долговечность дороги во многом зависит от прочности оснований дорожной одежды, а стандартным материалом для устройства основания является щебень. Обычно местный щебень не всегда удовлетворяет оптимальный уровень качества, а использования продуктов специализированных предприятий приводит к увеличению транспортных расходов и общее удорожание строительства автомобильных дорог.

Кроме качественного щебня, очень важны характеристики грунтов земляного полотна. Грунт на всей протяженности строительства находится повсеместно, который не нуждается в большой дальности транспортировки. В работе предполагается возможность замены щебня на местный грунт. Следовательно, исследование, разработка и внедрение в производство новых методов укрепления грунтов способствует удешевлению дорожного и аэродромного строительства.

Укрепление и искусственное улучшение свойства грунта является одной из главных народнохозяйственных проблем, имеющих прикладное и научное значение. Рассматриваемая проблема представляет особый интерес для эксплуатации и строительства: дорог и оснований, аэродромов, специальных подземных коммуникаций.

На данный момент можно выделить два основных метода укрепления грунта:

- укрепление грунта органическими вяжущими. Укрепления грунтов дегтями или жидкими битумами, тоже с применением добавок активных и поверхностно-активных веществ, укрепление грунтов битумными эмульсиями с добавками цемента или извести.
- укрепление грунта минеральными вяжущими (укрепление грунта неорганическими вяжущими). Область их применения сводится к применению цемента и извести.

При отсутствии в регионах специализированных заводов по производству органических и неорганических вяжущих, при строительстве автомобильных дорог, приводит к резкому скачку цен на рынке.

Мало используемым методом является химический метод укрепления грунта (укрепление грунта солевыми растворами). В настоящее время недостаточное исследование процесса взаимного действия химических реагентов с грунтами, кинетика и взаимной зависимостью происходящих при этом химических реакций и процессов, общие закономерности и специфика структурой образования грунта, укрепленных с применением добавок различных реагентов, и т. д.

Но именно эти исследования являются чрезвычайно важными для разработки оптимально возможных технологий укрепления грунтов, для научно обоснованного применения различных видов химических реагентов и выяснения их оптимальных добавок, что есть определяющим в технико-экономическом отношении.

Не имеется единой теории технической мелиорация грунтов, а также, отсутствуют обоснованная классификация и теоретические обобщения для важнейших основных групп этих методов. Однако накоплен эмпирический опыт, и в значительной мере разработаны теоретические основы применения реагентов, таких как, известь, цемент, эмульсии и битумы и т.д.

Способы укрепления грунта с применением фторсодержащих реагентов оказались наиболее малоизученным. Интенсивное производства фосфорных удобрений и накопление различных отходов, например, фторидов и фосфогипса, вынуждает поиск способа рациональной утилизации, что является важной проблемой химического производства.

Возможным способом решения сложившейся проблемы является укрепление глинистых и глинисто содержащих грунтов с использованием фторсодержащих веществ.

Укрепление грунтов синтезам неорганических вяжущих веществ на основе природных алюмосиликатов является радикально новым путем развития, вопроса теории химических методов технической мелиорации грунтов. Становление и развитие этого направления выступает в авангарде многолетний опыт исследования и изучения процесса взаимодействий фосфорных кислот с грунтом и солями глинистых минералов [Будников, 1936, с. 124].

Экспериментально доказал высокую эффективность фосфорной кислоты, как химического реагента, способного радикально повлиять на изменение состояния «глинистого вещества» и обеспечивает глине водоустойчивость.

Исследования в областях агрохимии фосфора и поглощающей способности почв показывают что, все виды почв способны поглощать ионы фосфорной кислоты в больше, чем ионы других кислот неорганического происхождения, образуя нерастворимые фосфаты Fe, Al, Ca, Mg и т.п. [Гедройц, 1926, с. 50], [Химическое закрепление, 1998, с 48].

Сущность взаимодействия химических процессов с различными кислотами (в том числе и с фосфорной кислотой) с минеральными составляющими грунта описываются в работах, которые относятся к исследованиям природы почвенной кислотности и кислотной активации глин.

Можно сделать вывод, что характер разрушения и интенсивность этого процесса, не столько зависит от силы используемых серных и фосфорных кислот, а от особенности взаимодействия кислот с окислами, которые входят в состав кристаллической решетки разрушаемых ими минералов. В сравнении с такими сильными кислотами, как соляная и серная кислота, анионы которых почти не поглощаются грунтами, при взаимодействии с фосфорной кислотой и глинами образуется комплекс более устойчивой к воде и кислотам, чем исходные глины, что не противоречит указаниям П.П. Будников [Будников, 1936, с. 142].

Проведенные исследования В.М. Гнатько в данной области показали, что комплекс химических соединений, обладает вяжущей способностью, и были названы «фосфатным вяжущим веществом» [Кнатько, 1964, с. 101].

Анализ коллоидных фосфатных новообразований, полученных путем выделения отмачивания свежеприготовленной «грунтокислотной смеси», показал наличие фосфора, железа, кремния, алюминия и других элементов, это доказывает о сложном химическом составе синтезированного на основе алюмосиликатов грунтов фосфатного вяжущего вещества.

Непосредственное взаимодействие фосфорной кислоты с кристаллической решеткой минерального грунта, в результате чего образуется «цементирующий фосфат алюминия» [Цуцкарев, 1959, с. 125].

Рассмотренные теоретические и экспериментальные предпосылки, убеждают в том, что укрепление грунтов при помощи добавок химических реагентов (фосфорной кислоты) представляет собой исключительно сложный процесс. Этому процессу характерно разрушение в некоторой части исходной структуры грунтов и образование комплекса новообразований, обладающих вяжущими свойствами.

Получаемое таким образом вяжущее вещество формируется на основе окислов, входящих в состав разрушаемых алюмосиликатов грунта. Химический реагент, являясь важнейшим из необходимых компонентов взаимодействующей системы, выполняет к тому же роль инициатора процесса синтеза заданного вида вяжущего, способного укрепить грунт. Приведенные выводы имеют принципиальное значение, что грунты укрепляются не химическими реагентами, а с их помощью – путем синтеза тех или иных вяжущих веществ.

Наиболее естественный общий признак обширной группы химических методов, рассчитанных на использование добавок фосфор-фтор, и кальций содержащих веществ (включая цемент и известь), заключается в том, что укрепление глинистых грунтов с помощью названных реагентов достигается благодаря процессам синтеза соответствующих вяжущих веществ на основе алюмосиликатов грунтов.

Изложенная предпосылка принята в качестве авангардной рабочей гипотезы при обсуждении и постановке планов работы.

Целесообразно использовать в строительстве широко распространенные «ультраместные» заполнители, то есть в пределах строительной площадки, или добываемые в непосредственной близости от нее: глины, суглинки, супеси, лессы, пески и т.д.

Экономическая эффективность строительного материала с применением «ультраместных» заполнителей будет зависеть от стоимости и расхода вяжущего. Использование для этих целей обычных порошкообразных цементов, составляет более 30 %, и резкого роста цен на цемент в последнее время, ведет к значительному удорожанию строительства.

Учитывая важность проблемы в лабораториях строительного отделения К(П)ФУ проводится ряд исследований по данной тематике, которые направлены на поиск альтернативы решения в разработки новых дорожных строительных материалов. За основной компонент был принят материал, самый доступный и дешевый из имеющихся материалов – это грунт, который, необходим для получения параметров, укрепленный реагентом (неорганическими вяжущими).

Соотношение системы реагент–грунт устанавливались в широком интервале: от 1:10 до 1:100 в зависимости от поставленных задач химического или физико-химического анализа. Начальная консистенция систем реагентов грунта принималась от твердопластичной и пластично-текучей до жидкого состояния. Следовательно, ряды специфических систем, предназначенных для решения важных вопросов теоретического и прикладного характера в отношениях физико-химических основ разрабатываемой технологии.

Для приготовления системы реагент–грунт применялись фосфорсодержащие вещества (H_3PO_4 и ее соли). Из большого многообразия множества исследованных систем выделяется, как наиболее важный – H_3PO_4 – грунт, чему способствовали особенности фосфорной кислоты, как одного из простейших по химическому составу реагентов, отличающегося своей высокой эффективностью.

В исследованиях использовались три разновидности грунтов характерных для строящихся автомобильных дорог федерального значения на территории Республики Татарстан.

С целью изучения природы химических процессов и механизма взаимодействия, например, фосфорсодержащих и других реагентов с глинистыми грунтами, разработан комплексный дифференцированный химический анализ многокомпонентных систем типа реагент–грунт.

Указанный метод характеризуется в комплексно широком охвате системы с различными видами систематизированных химических опытов и испытаний, соответственно конкретному их состоянию.

Требуемые изменения реагента состояния компонентов систем - грунт обеспечиваются или интенсифицируются при помощи воздействий разнообразных дисперсионных сред, отличающихся заданной степенью агрессивности к исследуемому виду укрепленного грунта.

Устанавливается, что в три-два раза меньшее количество добавки H_3PO_4 в трех разновидностях естественных глинистых грунтах, вызывают наибольшее изменения (трансформацию) минеральных составляющих в обработанных грунтах.

Исследования процессов схватывания и твердения фосфатных вяжущих, синтезируемых на основе алюмосиликатов грунтов, выполнено методом пенетрации пластичных смесей H_3PO_4 – грунт на приборе ВИКА. Определена консистенция пластичной смеси H_3PO_4 – начинает изменения не сразу после её затворения, а спустя несколько часов (3...5ч). Это позволяет определить начало схватывания синтезируемого вяжущего в грунтовой смеси по общепринятой для неорганических вяжущих методике. Доказано, что твердение пластичной смеси H_3PO_4 – грунт зависит от содержания воды в смеси W , %; дозы H_3PO_4 , %; дозы минеральных добавок в смеси, %; продолжительности периода твердения; температуры и влажности окружающей среды, минерального состава глинистой фракции и ее содержания в грунте и т.д. [ГОСТ 22733- 2002, 2002, с 13].

Характеристика соотношений глинистых минералов и минеральных добавок (отходов) в обрабатываемом грунте оказывает доминирующее влияние на эффективность процессов его укрепления путем синтеза вяжущих. Экспериментально доказана рациональность подбора оптимальных отношений глинистых минералов и минеральных добавок в сырьевых смесях, предназначенных для синтеза вяжущих веществ.

Список литературы

- 1) Будников П.П., Некрич М.Н., Квитницкий А.В. О влиянии фосфорной кислоты на глины // Журнал прикладной химии. Л., 1936. Вып.6. Т.9.
- 2) Гедройц К.К. Почвенные коллоиды и солонцеватость почв. По данным Агрохимического отдела Носовской с.-х. опытной станции. Популярный очерк. К.: Трест Киев-печать, 1926. 66 с.
- 3) ГОСТ 22733- 2002. Грунты. Метод лабораторного определения максимальной плотности. Введ. 27.12.2002. М., 2003. 13с.
- 4) Кнатько В.М. Укрепление дисперсных грунтов путем синтеза неорганических вяжущих веществ // В.М. Кнатько. М.: Транспорт, 1964. 157 с.
- 5) Химическое закрепление грунтов: Учебное пособие / Ю.А. Соколова, С.Ф. Коренькова, А.П. Казакова. М.: ЦМИПКС при МГСУ, 1998. 62 с.
- 6) Цуцкарев В.П., Кнатько В.М. О взаимодействии ортофосфорной кислоты с глинистыми частицами и возможности ее использования для стабилизации грунтов // Труды ЛКВВИА им. А.Ф. Можайского. П.: Изд-е академии, 1959. Вып. 305.

ПРЕДПОСЫЛКИ РАСПАДА СССР

Кильдюшкина Д.Н.

Научный руководитель – доцент Саханов Р.Р.

К сожалению, на сегодняшний день в истории не сложилось единого мнения о предпосылках распада СССР. Однако, большинство ученых едины в том, что зачатки их были заложены в самой идеологии большевиков, которые, пусть и во многом формально, признавали право наций на самоопределение. Ослабление центральной власти спровоцировало формирование новых властных

центрах на окраинах государства. Многие исследователи отмечают, что похожие процессы происходили и в самом начале 20 века, в период, революций и краха Российской империи.

Если говорить кратко причины распада СССР следующие:

- кризис, спровоцированный плановым характером экономики и приведший к дефициту многих товаров народного потребления;
- неудачные, во многом непродуманные, реформы, приведшие к резкому ухудшению уровня жизни;
- массовое недовольство населения перебоем поставок продуктов питания;
- все усиливающийся разрыв уровня жизни между гражданами СССР и гражданами стран капиталистического лагеря;
- обострение национальных противоречий;
- ослабление центральной власти;
- авторитарный характер советского общества, в том числе жесткая цензура, запрет церкви и так далее [Винников, 2012, с. 36].

Процессы, приведшие в результате к распаду СССР, обозначились уже в 80-е годы. На фоне общего кризиса, который к началу 90-х только углубился, отмечается рост националистических тенденций практически во всех союзных республиках. Первыми из состава СССР выходят: Литва, Эстония и Латвия. За ними следуют Грузия, Азербайджан, Молдавия и Украина [Чистяков, 2012, с. 412].

Распад СССР стал результатом событий августа – декабря 1991 г. После августовского путча деятельность в стране партии КПСС была приостановлена. Утратил власть Верховный Совет СССР и Съезд народных депутатов. Последний в истории Съезд состоялся в сентябре 1991 г. и заявил о самороспуске. В этот период высшим властным органом стал Государственный Совет СССР, который возглавил Горбачев, первый и единственный президент СССР. Предпринятые им осенью – зимой попытки предотвращения как экономического, так и политического развала СССР успеха не принесли. В итоге 8 декабря 1991 года, после подписания Беловежского соглашения главами Украины, Беларуси и России, Советский Союз прекратил свое существование. В тоже время, произошло образование СНГ – Содружества Независимых Государств. Распад Советского Союза стал крупнейшей геополитической катастрофой 20 века, повлекшей глобальные последствия.

Вот основные последствия распада СССР:

- резкое сокращение производства во всех странах бывшего СССР и падение уровня жизни населения;
- территория России сократилась на четверть;
- доступ к морским портам вновь осложнился;
- уменьшилось население России – фактически на половину;
- возникновение многочисленных национальных конфликтов и появление территориальных претензий между бывшими республиками СССР;
- началась глобализация – постепенно набирали ход процессы, превратившие мир в единую политическую, информационную, экономическую систему;
- мир стал однополярным, а единственной сверхдержавой остались Соединенные Штаты.

Декларация о государственном суверенитете РСФСР - политико-правовой акт, ознаменовавший начало конституционной реформы в РСФСР - Российской Федерации. Декларация была принята Первым Съездом народных депутатов РСФСР 12 июня 1990 года. Фактическая дата подписания декларации 11 июня. Помимо провозглашения суверенитета РСФСР и намерения создать демократическое правовое государство в составе обновлённого Союза ССР, в декларации также утверждались:

- приоритет Конституции и законов РСФСР над законодательными актами СССР;
- равные правовые возможности для всех граждан, политических партий и общественных организаций;
- принцип разделения законодательной, исполнительной и судебной властей;
- необходимость существенного расширения прав автономных республик, областей, округов, краёв РСФСР.

Декларация подписана Председателем Верховного Совета РСФСР Б. Н. Ельциным.

С 1992 года день принятия Декларации, 12 июня, - государственный праздник Российской Федерации [<http://rusarchives.ru>].

31 марта 1992 года республики Российской Федерации, за исключением Татарстана и Чечни, подписали обновленный федеративный договор.

В апреле 1992 года съезд народных депутатов Российской Федерации трижды отказался рассматривать вопрос о ратификации беловежских соглашений и об исключении из текста конституции республики упоминание о конституции и законах СССР.

Таким образом, распад СССР - процессы системной дезинтеграции, происходившие в экономике (народном хозяйстве), социальной структуре, общественной и политической сфере Советского Союза, приведшие к прекращению существования СССР 26 декабря 1991 года.

Распад СССР привёл к независимости 15 республик СССР и появлению их на мировой политической арене как самостоятельных государств.

Список литературы

- 1) Винников А. К вопросу о месте и роли декларации о государственном суверенитете РСФСР в становлении российского государства / А. Винников // Вестник Челябинского государственного университета. . 9 марта 2012.
- 2) Интернет-ресурс: Декларация о государственном суверенитете Российской Советской Федеративной Социалистической Республики от 12 июня 1990 года. Государственный архив Российской Федерации. <http://rusarchives.ru> Чистяков И.О. История отечественного государства и права: учебник для вузов / И.О. Чистяков. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2012. 746 с.
- 3) Исаев И.А. История отечественного государства и права : учебник для вузов / И.А. Исаев. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 2012. 576 с.
- 4) Смирнов С.Н. История отечественного государства и права: учебник / С.Н. Смирнов. М.: Юнити, 2013. 564 с.

РЕФЕРЕНДУМ В КРЫМУ ЛЕГИТИМЕН

Киселёв А.С.

Научный руководитель – доцент Сакаев В.Т.

Референдум в Крыму, ставший центральным мировым событием последнего месяца, стал камнем преткновения и местом преломления тысяч и тысяч копий о легитимности и признаваемости данного плебисцита - на фоне десятков абсолютно аналогичных референдумов, признаваемых Западом и Европой. В соцсетях, в том числе зарубежных, уже ходит анекдот о диалоге журналиста и президента США "Вы признаете референдум в Крыму? - Нет! - А если Крым выберет Украину? - Конечно, признаём!".

Даже иностранные пользователи (а также эксперты, дипломаты, экс-президенты и послы) критикуют Запад за двойные стандарты. Матчасть, которая доказывает право Крыма на проведение и признание результатов референдума 16 марта.

Оппоненты референдума и либеральная российская оппозиция вместе с рядом западных политиков чаще всего говорят про "аннексию", "аншлюс", "присоединение в присутствии армии РФ" и "незаконность проведения референдума, который не разрешен Большой Украиной".

Насчет российской армии - в Крыму в соответствии с договором находятся силы Черноморского флота, который имел право увеличить свой состав до 25 000 человек и по законодательству имеет право обеспечения безопасности в Крыму в угрожаемой ситуации.

Куда интереснее с референдумами.

Итак, одновременно с крымским референдумом в Италии проходит референдум об отделении Венеции. Итальянский регион Венето начал плебисцит о выходе из состава Италии, предложив гражданам высказаться "Поддерживаете ли вы образование независимой, суверенной, федеративной республики Венеция?". Равно как и планируемые на осень-2014 референдумы об отделении Шотландии от Великобритании и Каталонии - от Испании.

Присоединение Крыма к Украине, равно как и объявление независимости, самой Украиной было проведено с нарушениями - в СССР референдума о согласии "отпустить" Украину вместе с Крымом не проводилось. Аналогичная история - с референдумами о независимости многих бывших республик СССР. Присоединением ГДР к ФРГ, в результате которого, кстати, Меркель смогла стать канцлером объединенной Германии.

Саар, расположенный между Францией и Германией. После Второй Мировой он стал французским протекторатом, Франция пыталась оставить его "независимым приграничным государством", но саарцы провели референдум, потом второй - и стали 10-ой федеральной землей Германии.

Пуэрто-Рико. На референдуме-2013 о статусе страны 61 % пуэрториканцев захотели присоединиться к США и стать 51-ым штатом. Конгресс США еще не подписал "присоединение", но Обама уже заявил, что "будет уважать мнение, высказанное гражданами в ходе голосования".

Сербия, протестовавшей против референдума в Черногории, однако 55,5 % голосов за независимость позволили стране отделиться. ЕС поздравил Черногорию и заявил в лице генсека, что "явка в 86 % свидетельствует о его легитимности", а министр Британии заявил "народ Черногории выразил ясное желание за создание независимого государства".

Признал мир и присоединение к США острова Гуам в 1950 году, оккупировав его. США тогда без плебисцита назначили Гуаму "особый статус". Аналогичный пример – Гавайские острова и непризнанный Северный Кипр.

Очень яркий пример - Косово. В Косово без мандата ООН были введены войска НАТО, не позволившие Сербии помешать референдуму. В итоге косовары обрели независимость. Представитель США Харольд Кох выступил с заявлением "Соединенные штаты призывают Международный суд оставить декларацию о независимости Косово без изменений, как выражение воли народа Косово, либо отказаться комментировать её законность, либо заявить, что международное право не запрещает отделение". Представитель Германии Сьюзен Васум-Райнер потребовала закрыть глаза на международное право и "рассматривать случай Косово с учетом принципа эффективности, то есть принимая во внимание ситуацию на месте", подчеркнув "Одностороннее провозглашение независимости не находится в противоречии с нормами международного право". Британский представитель Дэниэл Бетлехем в 2009 году проговорился "Сербия ясно дала понять, что она никогда не согласится на независимость Косово, а Косово не хочет быть частью Сербии. Суды не могут заставить враждующие пары оставаться в браке". Россия тогда предупредило - такое решение о признании референдума и независимости Западу еще "ударит в спину".

Вспомним про "вежливых солдат". Напомним, что на Мальвинских островах, где во время референдума "с Британией или нет" стояли английские войска. Премьер-министр Кэмерон напомнил тогда, что "на Фолклендах состоялся референдум, на котором 99,8 % участников высказались за то, чтобы оставаться под властью британской короны". Британский лидер добавил "был проведен референдум, результаты которого были совершенно ясными. Они дают понять всем в мире, что народ этих островов четко выбрал будущее, которого он желает. Этот выбор должны уважать все".

Если в одном - абсолютно идентичном - случае референдумы признаются легитимными и Европой, и США, и странами Азии, должен быть признан и крымский референдум. Или, в противном случае, должны прозвучать честные признания США и некоторых стран ЕС "мы признаем только то, что выгодно нам - и никогда то, что выгодно России".

Список литературы

- 1) Стариков Н.В. Геополитика: Как это делается. СПб.: Питер. 2013. 368 с.
- 2) Стариков Н.В. Хаос и революции - оружие доллара. СПб.: Питер. 2011. 330 с.

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОАО «СОЛЛЕРС»

Коньшева А.А.

Научный руководитель – старший преподаватель Кроткова Е.В.

Прежде всего, речь идет о влиянии деловой активности на инвестиционную привлекательность, финансовую устойчивость, кредитоспособность. В этом выражается актуальность ее анализа. Высокая деловая активность хозяйствующего субъекта мотивирует потенциальных инвесторов к осуществлению операций с активами этой компании, к вложению средств.

Безусловно, трактовка данного термина может быть различной. «Деловая активность» представляет собой, возможно, не вполне удачный перевод английского термина «business activity». Так, один из крупных английских экономических словарей InvestorWords связывает деловую активность со всеми действиями компании по увеличению прибыли. Также он подтверждает значимость уровня деловой активности для акционеров: «Акционеры должны знать о структуре бизнеса компании, в акции которой они вложили капитал, чтобы быть уверенными, что компания способна приносить прибыль». В современном экономическом словаре российских авторов дается

иное понятие: «Деловая активность - характеристика состояния предпринимательской деятельности в отрасли, фирме, стране; оценивается специальными индексами».

Оценка деловой активности может быть произведена по качественным и количественным показателям. Нами же рассчитывались и анализировались именно количественные показатели. Таким образом, анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов. Среди этих коэффициентов рассматриваются такие показатели как фондоотдача, оборачиваемость активов и всего капитала, коэффициент устойчивости экономического роста и др.

Для анализа деловой активности нами была выбрана автомобилестроительная компания ОАО «СОЛЛЕРС». СОЛЛЕРС – это ведущая российская автомобильная компания, работающая в партнерстве с лидерами мировой автоиндустрии, такими как Ford, SsangYong, Toyota, Mazda и Isuzu. Годовой оборот сейчас составляет более \$2.3 млрд. СОЛЛЕРС и его совместные предприятия принимают активное участие в развитии экономики многих регионов России. Например, «Соллерс» хочет заняться управлением Особой экономической зоной во Владивостоке, начало работы которой планируется уже в середине 2014 года. Это было бы логично, учитывая, что «Соллерс» и его предприятия станут главными резидентами и заказчиками автокомпонентных производств на территории ОЭЗ. Также компания участвует в развитии экономики Ленинградской области, Приморского края, Татарстана, Ульяновской области.

Итак, рассчитав показатели, характеризующие деловую активность СОЛЛЕРС, и рассмотрев их в динамике за трехлетний период (с 2010 по 2012гг.), можно сделать вывод, что большая часть коэффициентов имеет отрицательную динамику, что негативно сказывается на деятельности предприятия и на ее дальнейшей стабильности и устойчивости. К сожалению, для большего числа компаний такая ситуация является привычной. Причинами могут служить изношенность материальной базы, устарелость технологий и отсутствие государственной поддержки в их обновлении. Например, производители легковых автомобилей собираются убедить чиновников возобновить программу льготного автокредитования (завершилась досрочно в 2013 г., государство компенсировало банкам часть процентов по автокредитам).

Основными проблемами на предприятии являются отсутствие экономического роста, низкая оборачиваемость материальных запасов, а также проблемой является оборачиваемость кредиторской задолженности. Для решения возникших проблем необходимо увеличить чистую прибыль и направлять нераспределенную прибыль на переоснащение и обновление основных средств. Для этого, в первую очередь, необходимо увеличить выручку от реализации продукции, а это возможно только при её высоком качестве при сравнительно невысоких ценах, а также низким уровнем затрат на её производство и сбыт.

Если говорить об оборачиваемости запасов, то необходимо уменьшить вероятность убытков из-за морального износа товаров и их порчи, тогда ликвидность предприятия будет выше, и предприятие сможет спокойно проводить операции с более низким коэффициентом ликвидности. В этих условиях необходим более строгий контроль над запасами, обеспечивающий минимальные вложения средств. Одной из причин низкой оборачиваемости запасов является большой объем «мертвых» и бездействующих, или «спящих», запасов. Сокращение оборачиваемости напрямую зависит от прибыли компании. Так, оборачиваемость запасов в 12942,83 в 2010 году соответствует прибыли компании 4 801 908 тыс. руб., а ее резкое сокращение в последующие 2 года отразилось на отрицательном финансовом результате этих двух лет.

Следующая проблема, требующая отдельного внимания - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности значительно больше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности почти в 5 и более раз. А значит, компания не имеет возможности оплачивать счета поставщиков из оплат покупателей. Средние периоды возврата кредиторской и дебиторской задолженностей просто не сопоставимы - 534 и 89 дней соответственно. В данной ситуации необходимо увеличение оборачиваемости дебиторской задолженности и сокращение среднего периода ее возврата. А также возможно снижение числа продаж в кредит.

Подтверждают низкий уровень деловой активности СОЛЛЕРСА и следующие факты. В январе продажи Ford Focus, который собирается на петербургском заводе, упали на 54 %, в феврале – на 30 %. С 1 февраля 2014 года Ford Sollers пришлось поднять цены на свою продукцию и руководство не исключает, что вновь будет корректировать свою ценовую политику. Не исключена возможность закрытия завода на 2 месяца. Банк ВТБ собирается открыть «Соллерсу» две кредитные линии с общим лимитом 5 млрд руб. Деньги по первому кредиту пойдут на погашение облигационных займов «Соллерса» и выплату купонного дохода по ним. Кредит по второму соглашению «Соллерс»

направит на рефинансирование своей задолженности по основному долгу по первому кредитному соглашению. При этом в 2012 году СОЛЛЕРС была объявлена выплата дивидендов, на общую сумму в 1,8 млрд. руб., что составило 30 % от чистой прибыли компании за этот год.

Всё вышеперечисленное говорит о проведении компанией нецелесообразной финансовой политики. Необходимо пересмотреть инструменты и механизмы работы с финансовыми результатами и задолженностями фирмы, создавая столь необходимые резервы при сегодняшнем ослаблении рубля и снижении продаж.

ПОЧВЫ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ ЮЖНОЙ ТАЙГИ НА ПРИМЕРЕ ЗАПОВЕДНИКА «БОЛЬШАЯ КОКШАГА» И НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА «МАРИЙ ЧОДРА»

Кузнецова Н.П., Халиуллина Д.А.

Научный руководитель – доцент Шарафутдинов Р.Н.

Необходимость исследования почв особо охраняемых природных территорий (ООПТ) объясняется усиливающимися процессами деградации подавляющего большинства экосистем в результате антропогенно-техногенного воздействия.

Для сравнительно недавно организованных ООПТ заповедника «Большая Кокшага» в 1993 г. и национального парка «Марий Чодра» в 1985 г. изучение почв имеет важное значение в организации мониторинговых исследований биогеоценозов. Экосистемные исследования невозможны без выяснения роли почвы в связях живой природы с неживой её частью. Отсутствие систематизированных сведений о почвах существенно снижает полноту характеристики ландшафтов и их структурных единиц.

Проведенная работа по исследованию почв явилась определённым вкладом в выполняемые ООПТ программы научно-исследовательских работ.

Объекты и методы исследования

Объектами исследований выбраны лесные экосистемы типичные для южно-таежной зоны левобережной части Поволжья в Марийском Низменном Заволжье. В заповеднике пробные площади закладывались на левобережной части р. Большая Кокшага в районе кордона Шимаево, а в национальном парке – в районе прилегающим к озеру Яльчик.

В точках исследования растительность изучали по составу разных ярусов древостоев, высоте и диаметру преобладающих деревьев, кустарниковой растительности, живого напочвенного покрова по преобладанию травяного или мохово-лишайникового покрова.

В каждом из них выделяли почвенные горизонты, давали названия и индексы, определяли глубину их залегания и мощность, а также определяли морфологические характеристики по основным показателям. По совокупности морфологических признаков предварительно определяли преобладающие почвообразовательные процессы и полное генетическое название почвы. Из почвенных разрезов были взяты образцы почв для последующих физико-химических анализов почв. Для характеристики объемно-массовых показателей лесных подстилок вырезали по шаблонам квадраты 20 x 20 см.

Характеристика особо охраняемых природных территорий

Заповедник «Большая Кокшага» расположен в среднем течении реки Большая Кокшага на территории Медведского и Килемарского административных районов Республики Марий Эл на расстоянии около 40 км западнее от ее столицы города Йошкар-Ола. Национальный парк «Марий Чодра» расположен на юго-востоке Республики Марий Эл на территории трех административных районов: Моркинского, Звениговского, Волжского.

Обе охраняемые природные территории расположены в умеренном климатическом поясе атлантико-континентальной области центрального агроклиматического района Республики Марий Эл. Климат его умеренно – континентальный, характеризующийся морозной зимой и умеренно-жарким летом. Количество выпадающих осадков варьирует в среднем по обеим территориям около 500 мм – чуть больше в заповеднике и меньше в национальном парке (удален от заповедника на юго-восток на расстоянии около 120 км.) [Агроклиматические ресурсы Марийской АССР, 1972, 107 с.]

Рельеф и геологические отложения заповедника определяются центральным положением его в пределах Марийской низменности - древние нижнее - и средне - четвертичные аллювиальные отложения, сформированные речными потоками, перекрыты более поздними аллювиальными отложениями, слагающими пойму и надпойменные террасы долины Большой Кокшаги,

аллювиально-флювиогляциальными отложениями склонов речной долины, флювиогляциальными отложениями водоразделов. Они представлены комплексом флювиогляциальных, аллювиально-флювиогляциальных, аллювиальных, аллювиально-делювиальных, озерных и болотных образований, состоящих из песков, суглинков, глин, песчаников (иногда с гравием и галькой), мергелей и торфа [Добрынин, 1933, т. 35, с. 149-249]. Национальный парк характеризуется островными возвышенностями - Кленовогорской, Керебелякской и сильным развитием карстовых форм рельефа (впадины, многочисленные карстовые воронки, провальные озера, подземные реки). Преобладающей здесь почвообразующие породы – древнеаллювиальные пески и супеси, элювий известняков и пестроцветных мергелей, современные аллювиальные и делювиальные отложения. Почвообразующие породы на той или иной глубине подстилаются карбонатными и бескарбонатными известняками и мергелями [Геологическое строение территории заповедника «Большая Кокшага», 1994, рукопись].

В заповеднике леса занимают 95 % всей территории. Преобладающее место принадлежит соснякам – 43,8 % лесопокрытой площади. Березовые леса, занимающие второе место по площади (30 % территории заповедника), возникли на местах уничтоженных пожарами или сведенных рубками сосняков. Сосняки и березняки произрастают в разных экологических условиях: от сухих до сырых местообитаний, от бедных до богатых почв. Еловые леса представлены мало, они растут лишь на 7,5 % территории. Согласно лесорастительному районированию территория национального парка относится к зоне смешанных лесов и расположена в её южной части, на границе с лесостепной зоной [Курнаев, Лесорастительное районирование СССР, 1973, 203 с.]. В лесном фонде преобладают насаждения сосны, занимая - 49,9 %, березняки составляют 26,9 %, липняки - 8,3%, осинники - 5,3 %, ельники - 4,6 %.

Результаты исследований

Результатами наших полевых исследований явились краткая характеристика всех ярусов фитоценозов и морфологическое описание почв ООПТ.

В заповеднике «Большая Кокшага» было заложено 4 пробные площади.

Пробная площадь 1. Кордон Шимаево. На северо-востоке от кордона в 800 метрах. Рельеф: первая надпойменная терраса, мезорельеф – волнистый, макрорельеф – слабовыраженный в виде западин и бугорков. Растительность: 10 сосен, подрост единичная береза и ель, подлесок редкий – можжевельник, дуб, напочвенный покров – брусника, проективное покрытие 10 – 20 %, зеленомошник 80 %, брусника 10 %, лишайниковый покров 10 %. Тип растительности: сосняк лишайниково - зеленомошниковый. Тип лесорастительных условий A_3-A_4 - переходный от влажного к сырому. Тип леса – сосняк бруснично-зеленомошный.

Почвенный профиль: A_0 (0 – 3) см + A_1A_2 (3 – 12) см A_2B (12 – 24) см + B_1hf (24 – 50) см + B_2C (50 – 90) см. Почва – слабо-дерново-неглубокоподзолистая иллювиально-железистая рыхлопесчаная на древнеаллювиальных песках.

Пробная площадь 2. квартал № 69 в 30 м от железнодорожного полотна. Рельеф: мезорельеф – слабый уклон $\approx 1^\circ$; микрорельеф – сильно развит, есть западины, бугорки. Состав древостоя: Основной ярус – береза и сосна (8Б и 2С), подрост – ель, береза, подлесок – липа, рябина, осина, напочвенный покров – черника; проективное покрытие 80 %, единичная брусника, папоротник – 10 %, осока – 10 %, Тип леса: березняк - черничник. Тип лесорастительных условий B_4 .

Почвенный профиль: A_0 (0 - 4)/4 см + A_2 (4 - 27)/23 см + B (27 - 50)/23 см BG (50 - 84) см. Почва: подзол элювиально-гумусово-железистый грунтово-глеевый, связнопесчаный на древнеаллювиальных песках.

Пробная площадь 3. Квартал 66, от озера Кошеер на северо-запад 300 метров. Мезорельеф – дюнные бугры и междюнные впадины. Состав древостоя: основной ярус – 10 сосен и единичная береза, подрост – единичная сосна, подлесок – можжевельник, рябина, дуб, кустарники: крушина ломкая. Напочвенный покров – ландыши куртинами, малинника, брусника. Моховый покров 10 – 15 %, проективное покрытие (зеленомошник), лишайники 85 – 90 %. Тип леса – сосняк - лишайниковый. Тип лесорастительных условий A_2 .

Почвенный профиль: A_0 (0 – 3,5)/3,5 см + A_1A_2 (3,5- 7)/3,5 см + B_1f (7- 13)/6 см + B_2 (13-26)/13 см + B_3 (26- 42)/16 см + BC (42- 70)/28 см + $C_{пф}$ (более 70 см. Почва: слабо дерново слабоподзолистая рыхлопесчаная псевдофибровая на глубоких древнеаллювиальных песках.

Пробная площадь 4. Квартал 64. В 300 м южнее кордона Шимаево. Рельеф: край первой надпойменной террасы, в геологическом прошлом данный участок был высокой поймой с близким залеганием грунтовых вод, мезорельеф ровный, микрорельеф хорошо выражен в виде бугорков и

западин. Состав древостоя: Основной ярус: 8 сосен, 2 березы, единичная ель; во втором ярусе дуб; подлесок: можжевельник, рябина, дуб, крушина ломкая; напочвенный покров брусника, черника - 20 %, зелёный мох - 80 %, единичный папоротник орляк, единичные ландыши. Тип леса: сосняк-зеленомошниковый. Тип лесорастительный условий - В₃.

Почвенный профиль: A₀ (0- 6)/6 см + A₀A₁ (6- 15)/9 см + A₁A₂ (15- 22)/7 см + A₂ (22- 70)/48 см + B_f (22- 70)/48 см и более. Почва: подзол элливиально-гумусово-железистый рыхло песчаный на древнеаллювиальных песках (палеоподзол).

В национальном парке были заложены 3 пробные площади.

Пробная площадь 5. Окрестности озера Яльчик. Квартал № 65 от восточной просеки в 70 метрах на запад, в 600 метрах от лагеря Олимпиец. Рельеф: мезорельеф - волнистый, микрорельеф - хорошо выраженный. Растительность: состав древостоя - 10 сосен и единичная берёза, подрост: густой, ели разного возраста, в том числе во 2-м ярусе и 2-3-х летний, значительная часть ели повреждена короедами, поэтому находится в сухом состоянии, подлесок: крушина ломкая, березняк. Рябина, бересклет, напочвенный покров: черника- 40 %, зелёный мох – 50 %, куртины, ландыши (единичная костяника, брусника, папоротник орляк), осока куртинами. Тип леса – сосняк чернично-зеленомошный. Тип лесорастительных условий – В₃.

Почвенный профиль: A₀ (0-5)/5 + A₁A₂ (5-10)/5 см + A₂B_f (10-16)/6 см B₁ (16-41)/25 см + B_{2f} (41-58)/17 см + B_{fg}C (58-92)/34 см + C_{fg} (92-130)/38 см. Почва: дерново-неглубокоподзолистая элливиально-железистая грунтово-глееватая рыхло-песчаная на древнеаллювиальных песках.

Пробная площадь 6. Квартал № 45, в 600 м к северу от южной просеки и 700 м от самой северной точки Яльчика. Рельеф: мезорельеф: дюнно-бугристый с карстовыми провалами, глубина ≈ 15 м (местами 20 м); микрорельеф: слабовыраженный. Растительность: состав древостоя - 10 сосен, подлесок – рябина, можжевельник; надпочвенный покров - редкие куртины ландышей, по окраине пробной площади - куртины лишайников, отдельные экземпляры вейника наземного. Тип леса: сосняк лишайниковый. Тип лесорастительных условий: A₁-A₂.

Почвенный профиль: A₀A₁ (0-2,5)/2,5 см + A₁A₂ (2,5-8)/5,5 см + A₁A₂B (8-18)/10 см + B₁ (18-43)/25 + B₂ (43-70)/27 см + BC (70-107)/37 см + Spф (107-150)/43 см. Почва: дерново-неглубокоподзолистая псевдофибровая рыхлопесчаная на перевейных древнеаллювиальных песках.

Пробная площадь 8. Квартал № 63. от Яльчика на расстоянии 400 м к северу, возле пасеки. Мезорельеф - наклонный в сторону ручья, впадающего в Яльчик. Экспозиция восточная ≈ 2-3⁰; микрорельеф – слабовыраженный. Состав растительности: состав древостоя - 9 сосен, 1 ель; подрост - единичная ель, липа; подлесок - рябина, бересклет; напочвенный покров - гравилат лесной, папоротник орляк, костяника, земляника, копытень европейский, вероника дубравная, герань лесная, осока, манжетка балтийская, ландыши. Средняя высота деревьев: H=26,3 см. Средний диаметр деревьев: D = 32 см. Тип леса - сосняк разнотравный. Тип лесорастительных условий - C₂.

Почвенный профиль: A₀ (0-2)/2 см + A₁ (2-21)/19 см + A₁B (21-25)/4 см + A₂B (25-45)/20 см + BD (45-60)/15 см + D 60 см и более. Почва: бурая лесная оподзоленная связнопесчаная подстилаемая суглинистая на элювии карбонатных пород.

Заключение

Почвенный покров отразил разнообразие условий местообитания лесных фитоценозов. Основные по распространенности почвообразующие породы обеих природных охраняемых территорий являются древнеаллювиальные песчаные отложения.

В заповеднике «Большая Кокшага» почва типа «подзол» обнаружена на первой надпойменной террасе, по-нашему предположению реликтового происхождения (палеоподзол), поскольку грунтовые воды не были обнаружены, а влажность не превышающая градацию «влажная», является недостаточной для похождения интенсивных процессов оподзоливания, хотя морфологически ярко выражен подзолистый горизонт до глубин 40 - 50 см. В условиях выравнивания грунтовые воды обнаруживаются на глубине около 1 метра и в этих условиях под сосняком лишайниково-зеленомошниковым сформирована неглубокооподзоленная грунтово-глееватая почва. На дюнном возвышении второй надпойменной террасы встретился слабоподзоленный вариант песчаной почвы без признаков грунтового оглеения в пределах почвенного профиля.

В национальном парке «Марий Чодра» рельеф более дренирован карстовыми формами и чаще встречаются почвы автоморфного типа почвообразования – дерново-неглубокооподзоленные псевдофибровые. В междюнных впадинах почвы с признаками грунтового оглеения. На выходах карбонатных пород признаки оподзоливания или затухают или не выражены вовсе. В нашем случае

это слабоподзоленная бурая лесная почвы на двучленных отложениях: с поверхности – это супесь, а с глубины около 50 см неполностью выветрелый карбонатный элювий пермских пород.

Поведенные исследования явились продолжением начатых исследований, а также основой для последующего мониторинга почв и экосистем в сосновых биогеоценозах.

Список литературы

- 1) Агроклиматические ресурсы Марийской АССР. Л.: Гидрометеиздат, 1972. 107 с.
- 2) Геологическое строение территории заповедника Большая Кокшага в Меведевском районе Республики Марий Эл: информ. обзор / Мин-во геологии Республики Марий Эл; Марийский геологический фонд. 1994. (Рукопись, фонды научного отдела ГПЗ Большая Кокшага)
- 3) Добрынин Б.Ф. Геоморфология Марийской автономной области // Землеведение. 1933. Т.35, вып.3. С. 149-249.
- 4) Курнаев С.Ф. Лесорастительное районирование СССР. М.: Наука, 1973. 203 с.

ШУМ ВЕДУЩИХ МОСТОВ С КОЛЕСНОЙ ПЕРЕДАЧЕЙ И МЕТОДЫ ЕГО СНИЖЕНИЯ

Кулышев А.Н.

Научный руководитель – доцент Шамсутдинов И.Р.

Наибольший интерес представляют мосты с двухступенчатой главной передачей, так как из-за большого количества шестерен их шум значительно выше. Широкое распространение получили мосты с двухступенчатой главной передачей, центральной конической и колесной планетарной. Эти мосты применяются в автомобилях высокой проходимости и в самосвалах большой грузоподъемности. Из-за большого количества деталей в колесной передаче внешний шум моста очень высокий, в связи с чем актуальна тема снижения суммарного шума моста и как следствие автомобиля в целом [1].

Причины возникновения шума ведущих мостов.

Зубчатые передачи часто являются главным источником вибраций и шума в разнообразных агрегатах. С повышением скорости зубчатых передач проблема снижения вибраций и шума приобретает все большее значение. Уровень шума – один из важнейших эксплуатационных показателей зубчатых передач и редукторов.

Оптимальный уровень шума соответствует не нулевому, а некоторому положительному значению разности основных шагов, определяемому величиной упругой деформации зубьев. Другой причиной вибраций и шума зубчатых передач является мгновенное изменение жесткости зубчатого зацепления при переходе от двухпарного зацепления зубьев к однопарному, а также мгновенное изменение направления силы трения, действующей между рабочими профилями зубьев в полосе зацепления.

Основными причинами шума мостов являются: погрешности профиля зубьев, возникающие в процессе их нарезки, неточность изготовления шестерен, несоосность осей шестерен в результате различных отклонений деталей моста, сильные коробления шестерен после термообработки, некачественная сборка. Неправильное закрепление инструмента и заготовки при нарезании зубьев также является причиной возникновения циклических погрешностей у зубчатых колес, а следовательно и интенсивного шума и вибраций. При тщательном изготовлении зубчатых колес перекосы валов, на которых они монтируются, могут привести к результатам, аналогичным тем, какие получаются при погрешностях самих зубчатых колес.

Методы борьбы с шумом.

В борьбе с шумом применяются разные способы, рассмотрим основные из них.

Применяют различные шумопоглощающие экраны и специальные шумопоглощающие колпаки на колеса. Но данный способ требует дополнительных затрат, увеличивает количество деталей. Шум снижается на 3-5 дБА.

Снижение уровня шума зубчатых передач может быть достигнуто:

– Повышением точности обработки зубчатых колес. Данный способ ведет к значительному удорожанию. Снижение шума при увеличении точности 5-7дБА.

– Улучшением сборки передачи и приданием зубьям более совершенных форм путем профильной или продольной их модификации и другими методами, применяемыми для компенсации погрешностей изготовления и деформаций зубьев под нагрузкой. Фланкирование профилей зубьев для компенсации погрешностей при изготовлении и монтаже зубчатых колес, а также для

уменьшения влияния деформации зубьев при их работе под нагрузкой. Если зубьям придать бочкообразную форму, то в результате улучшения контакта между ними и уменьшения влияния перекоса зубьев шум взаимодействующих зубчатых колес снизится на 3-4 дБА. Модификация поверхности зуба и подбор пары зубьев по шуму (снижают уровень шума на 4-5 дБА и более).

– Притирка зубьев, зубохонингование и зубошевингование (снижают уровень шума на 3-4 дБА).

Применяется в настоящее время практически всеми производителями.

– Обкатка колес (снижают уровень шума на 2-3 дБА).

– Замена стального картера на чугунный (снижение шума на 2-3 дБА с увеличением массы на 65-70 кг).

– Увеличение высоты головки зуба (снижение шума на 1,5-2 дБА)

– Переход от прямозубого к косозубому зацеплению. Снижение уровня шума на 2,5-3 дБА [2]. В колесных планетарных редукторах данное зацепление используется очень редко.

Косозубый редуктор в сравнении с прямозубым имеет более высокий коэффициент перекрытия зубчатого зацепления; низкий уровень вибрации и шума; увеличенный срок службы; точное, малозумное зацепление без пульсаций момента; увеличенный на 33 % момент нагрузки; уменьшенный люфт.

В ходе работы были проведены исследования влияния сборки на шум колесной передачи. Составлялись несколько комплектов шестерен с разными параметрами. В итоге был получен разброс данных 5 дБА. Это показывает, что подбор шестерен может снизить уровень шума на 5 дБА. Недостаток данного метода большая трудоемкость и как следствие высокая стоимость передачи.

Из всех применяемых сейчас способов уменьшения шума самыми оптимальными являются: модификация поверхности зуба и подбор пары зубьев по шуму, притирка зубьев, зубохонингование и зубошевингование, обкатка колес, применение косозубого зацепления в коробках передач. Увеличение точности выше определенного предела ведет к резкому увеличению стоимости узла и снижению его конкурентоспособности. Применение дополнительных экранов ведет к увеличению стоимости и увеличению количества применяемых деталей, что сказывается негативно на стоимости автомобиля в целом.

Перспективным направлением в снижении шума является анализ и оптимизация параметров зубчатых передач. Применение более сложных видов зацепления, которые в свое время не применялись в виду сложности изготовления на оборудовании тех времен.

Список литературы

- 1) Захарик А.М. Оптимизация кинематических параметров ведущих мостов большегрузных транспортных средств: монография. Минск: БНТУ, 2005. 139 с
- 2) Яскевич З.М. Ведущие мосты / Яскевич З.М.: Машиностроение, 1985. 600 с., ил.

УЧЕТ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ПРИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ РАЗМЕЩЕНИИ АВТОСЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Маерин В.Г.

Научный руководитель – профессор Хабибуллин Р.Г.

Одной из самых острых проблем Российской Федерации на сегодняшний момент является ухудшающаяся экологическая обстановка. При этом вклад автомобильного комплекса, включая добычу и переработку сырья для производства АТС, их сборку, эксплуатацию, обслуживание и утилизацию, составляет по разным оценкам специалистов до 70 % выбросов загрязняющих веществ страны.

На всех стадиях жизненного цикла автомобиля происходит эмиссия загрязняющих веществ в окружающую среду (ОС). В условиях ужесточения экологического законодательства, увеличения активности экологических служб, под давлением общественного мнения и исходя из экономических соображений, мировые производители автомобилей уделяют серьезное внимание снижению эмиссии ЗВ на всех стадиях жизненного цикла автомобиля. Большинство крупных компаний имеют эффективную систему экологического менеджмента (СЭМ), серьезно относятся к подбору поставщиков, требуя от них также функционирующей СЭМ, улучшают топливно-экологические и экономические характеристики своих автомобилей. При этом в меньшей степени учитывается вклад процесса поддержания автотранспортных средств в технически исправном состоянии как части

жизненного цикла автомобиля в загрязнение окружающей среды. Поэтому в этой части существуют большие резервы для снижения негативного воздействия автомобиля на окружающую среду.

Кроме того, производственно-техническая база предприятий автосервиса также оказывает значительное воздействие на ОС. Вклад стационарных источников, которые находятся на балансе предприятий автосервиса, составляет 6 – 18 % общих выбросов ЗВ в атмосферу крупных городов [1].

Снижение негативного воздействия автосервисных предприятий (АСП) на окружающую среду возможно при создании на предприятиях реально функционирующей системы экологического менеджмента, отвечающей стандарту ISO 14001. Процесс создания СЭМ и сертификации по стандарту ISO 14001 является дорогостоящим и длительным. Однако в интересах автопроизводителей оказать помощь своим дилерам в процессе создания СЭМ. Они могут выступить инициаторами, инвесторами и консультантами при сертификации предприятий. В этом случае производители смогут заявить, что их продукция является действительно экологически безопасной на всех стадиях жизненного цикла.

Другой способ решения проблемы – использование научно-обоснованных методов и моделей при проектировании дилерско-сервисной сети в целях равномерного распределения воздействия АСП на ОС путем оптимизации территориального размещения предприятий автосервиса с учетом экологических факторов.

Дилерско-сервисная сеть представляет собой сложную организационно-техническую систему, при проектировании которой к наилучшему результату приводит использование методов имитационного моделирования, поскольку в этом случае входные потоки не ограничиваются требованиями стационарности, однородности, отсутствием последствий и т.п., что позволяет в процессе моделирования получить результат, подтвержденный практическим опытом [2].

В качестве объекта моделирования выступает территория (например, город), где можно выделить места концентрации автомобилей и места дислокации предприятий автосервиса. Процесс моделирования предлагается начать с задания исходных параметров (определения мест концентрации автомобильного парка, прогнозирования спроса, определения допустимых мест дислокации предприятий), а также первоначального состояния сети АСП.

Подавляющее количество автотранспортных средств в крупных городах хранится на открытых охраняемых стоянках, в гаражных кооперативах и придомовых территориях (дворах). Поэтому при разработке модели под местом дислокации автомобилей и, соответственно, местом возникновения спроса (автомобилей, нуждающихся в ТО и Р) будем считать стоянки, гаражи и группы домов.

При определении допустимых мест дислокации предприятий автосервиса необходимо учитывать законодательные запреты на размещение АСП в определенных местах и экологический запрет на размещение АСП в тех зонах, где концентрация загрязняющих веществ превышает предельно-допустимые нормы, так как дополнительные источники загрязнения в этих зонах будут крайне негативно сказываться на состоянии ОС. В этой связи, размеры (количество постов) автосервисных предприятий должны быть минимальными, чтобы наименьшим образом воздействовать на ОС, и располагаться они должны как можно ближе к источникам возникновения спроса (жилым домам, стоянкам и гаражам) для минимизации воздействия на ОС и затрат клиентов при доставке АТС, но при этом их расположение не должно противоречить действующему законодательству и нормативным документам. Кроме того, размеры АСП должны быть достаточными, чтобы минимизировать затраты владельцев АТС на ожидание в очереди.

Полагаем, что в первом плане одно единственное АСП, расположенное в зоне наименьшей концентрации загрязняющих веществ, обслуживает весь парк АТС. Для определения оптимального числа постов предприятия реализуется оптимизационный эксперимент. Далее выполняется имитационная модель функционирования автосервисной сети, и рассчитываются показатели её эффективности. Во второй и последующие планы добавляются по одному АСП также в зоны наименьшей концентрации ЗВ с учетом допустимых мест дислокации. Оптимизационный эксперимент реализуется для каждого плана размещения АСП. При этом полагается, что качество и спектр услуг и ценовая политика АСП не отличаются, а клиенты предпочитают обслуживать автомобили в ближайших АСП. Показатели эффективности модели (затраты владельцев АТС на доставку автомобилей и ожидание в очереди, число удовлетворенных заявок, время простоя постов) рассчитываются для каждой итерации. По результатам анализа показателей выбирается наилучший вариант (номер плана и номер итерации). Блок-схема алгоритма функционирования модели выбора мест размещения АСП при проектировании сети представлена на рисунке 1.

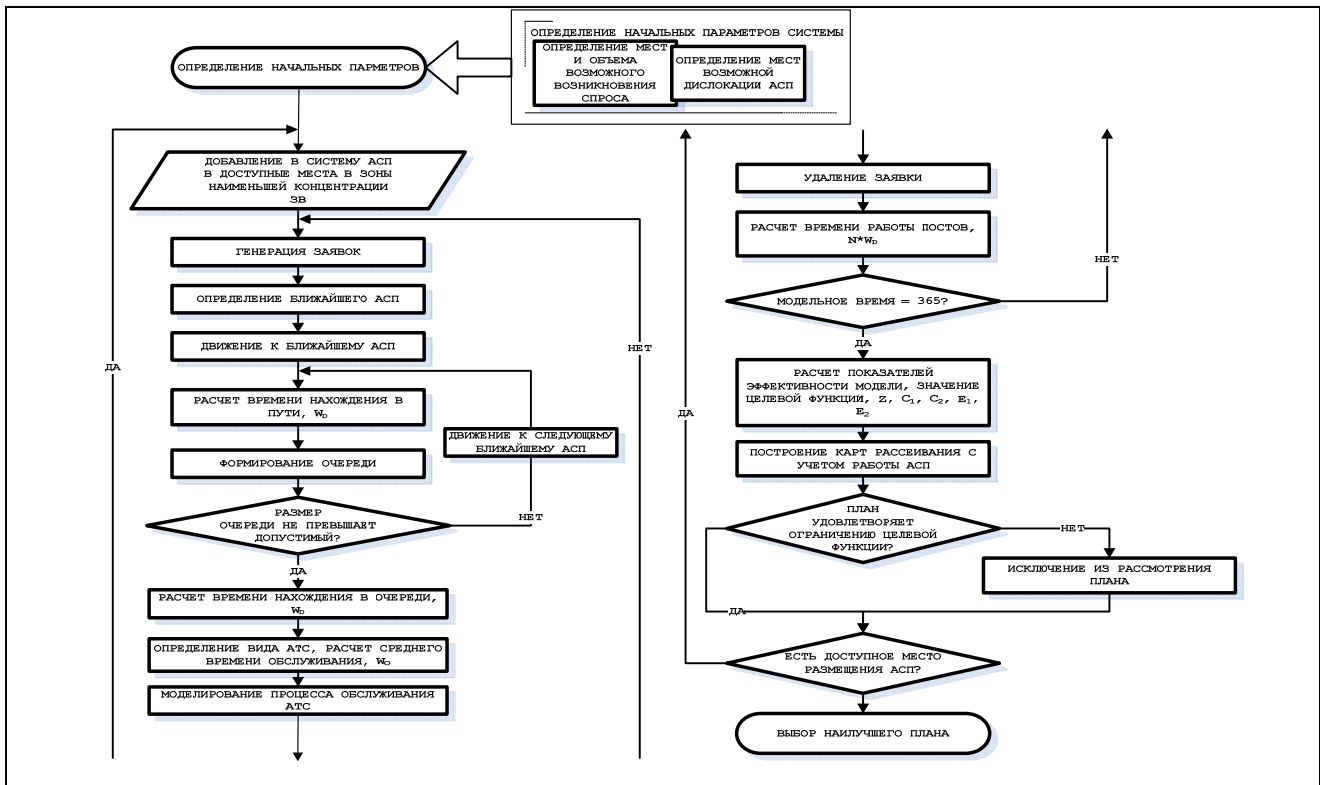


Рисунок 1. – Алгоритм модели размещения предприятий автосервиса.

Математическую формулировку имитационной модели можно представить следующим образом:

$$\begin{cases} Z = Z_1 + Z_2 \rightarrow \min \\ \psi_k < \bar{\psi}_\theta(E_1^k), \end{cases} \quad (1)$$

где $Z_1(W_p, W_d, W_w) = C_1 + C_2$ – затраты системы автосервиса, руб.;

$Z_2(W_d, n) = E_1 + E_2$ – величина ущерба, нанесенного окружающей среде, руб.,

где C_1 – затраты предприятий, связанные с простоем рабочих постов, $C_1 = S_1 \cdot W_p$, S_1 – затраты предприятий, связанные с простоем одного поста в день, руб./день, W_p – суммарное время простоя постов предприятий автосервиса, дней;

C_2 – затраты владельцев автомобилей, связанные с доставкой АТС на АСП и ожиданием в очереди, $C_2 = S_2 \cdot (W_d + W_w)$, где S_2 – средняя заработная плата, руб./день, W_d и W_w – суммарное время доставки всех АТС на АСП и суммарное время ожидания обслуживания всех обращений соответственно, дней;

E_1 – величина экологического ущерба от деятельности автосервисных предприятий, руб., $E_1 = \Pi_{натм} \cdot n$, где $\Pi_{натм}$ – величина экологического ущерба на один автомобиле-заезд, руб., n – число автомобиле-заездов;

E_2 – величина экологического ущерба, связанная с доставкой автомобилей на АСП, руб., $E_2 = W_d \cdot \vartheta \cdot \Pi_m$, где ϑ – средняя скорость движения автомобилей рассматриваемой системы, км/ч, Π_m – величина экологического ущерба от движения автомобиля на 1 км;

$\psi_k < \bar{\psi}_\theta(E_1^k)$ – ограничение, накладываемое на территориальное размещение предприятий автосервиса (концентрация ЗВ должна быть меньше предельно допустимой).

Экологический ущерб от деятельности АСП выражен в затратах на ликвидацию последствий загрязнения окружающей среды, рассчитывается:

$$\Pi_{натм} = n \cdot \sum_i C_{натм}^i \cdot M_i \cdot K_{затм} \cdot K_{ни}, \text{ руб.}, \quad (2)$$

где $C_{нaтm}^i$ – норматив платы за выброс 1 тонны i -го загрязняющего вещества, установлен Постановлением Правительства РФ от 12 июня 2003 г. N 344;

M_i – фактическая масса выброса i -го загрязняющего вещества (т) одного автомобиле-заезда, определяется исходя из структуры автопарка рассматриваемого региона, нормативов ТО и Р автомобилей, структуры выбросов ЗВ при проведении операций по ТО и Р;

$K_{зaтm}$ – коэффициент, учитывающий экологический фактор состояния атмосферного воздуха в рассматриваемом регионе;

$K_{нн}$ – коэффициент индексации платы за негативное воздействие на окружающую среду, устанавливается ежегодно законом о бюджете Российской Федерации.

В результате реализации модели можно найти баланс между показателями эффективности системы автосервиса (затратами предприятий автосервиса, связанных с простоем постов), удовлетворенности клиентов АСП (затратами владельцев на доставку АТС для ТО и Р, временем ожидания в очереди) и воздействия на окружающую среду (объемом экологического ущерба).

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Государственный доклад о состоянии природных ресурсов и об охране окружающей среды Республики Татарстан в 2012 году. http://eco.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_184312.pdf (Дата обращения: 01.04.2013).
- 2) Кобелев Н.Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем: Учеб пособие. М.: Дело, 2003. 336 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ НАПЛАВЛЕННЫХ ШТАМПОВ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ИХ СТОЙКОСТИ

Мартемьянова О.Н., Хайруллин Р.А.

Научные руководители – профессор Шибиков В.Г., доцент Кузжагильдин Р.С.

На Кузнечном заводе ОАО «КАМАЗ» крупные штампы, изготовление которых характеризуется высокой металлоемкостью, восстанавливают методом наплавки. Наплавка-это нанесение слоя металла на поверхность штампа посредством сварки плавлением [1]. Наплавка производится на установке Forgeweld. В качестве электрода используется порошковая проволока Forgeweld.

Ремонт вставок методом наплавки включает следующие основные операции:

1. Отпуск для снятия ковочных напряжений.
2. Слесарная обработка – очищение вставок от производственных отходов и грязи.
3. Воздушно-дуговая резка – снятие выработанного слоя по всему ручью штампа, на глубину не менее 10 мм. Разгарные трещины вырезаются до их исчезновения.
4. Очистка дробеструйная – очистка вставки дробеметом.
5. Нагрев штампа перед наплавкой до температуры 500 °С.
6. Наплавка дуговая в инертных газах плавящимся электродом.
7. Термообработка в камерной электропечи для выравнивания температуры вставки.
8. Отпуск для получения необходимой твердости наплавленного слоя.

Анализ стойкости наплавленных штампов был проведен на примере восстановления ковочного штампа для поковки коленчатого вала.

По информации, полученной от цеховой технологической службы, фактическая стойкость штампов восстановленных методом наплавки существенно ниже стойкости новых штампов: стойкость новых штампов составляет порядка 4,5-5 тыс. поковок, стойкость наплавленных штампов составляет 2-2,5 тыс. поковок.

Наиболее интенсивный износ наплавленных штампов происходит на перемычках между противовесами. Под действием сил трения и высоких удельных усилий металл перетекает на боковую поверхность, что вызывает образование поднутрений и становится причиной «залипания» поковки. Другой причиной, по которой штампы отправляют на ремонт, является выкрашивание металла гравюры тонких второй и четвертой коренных шеек.

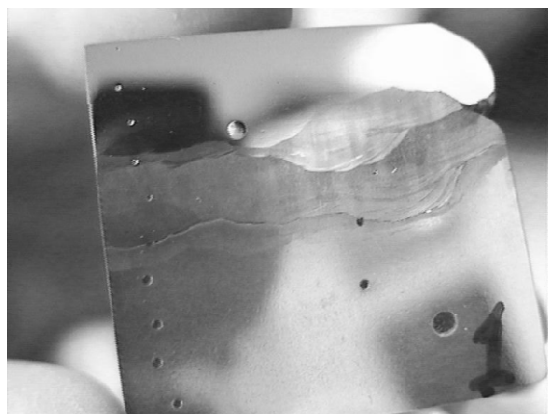


Рисунок 1. – Замер твердости в поперечных микрошлифах.

Для исследования структуры наплавленных штампов были проведены лабораторные исследования на пяти наплавленных образцах.

Цель исследования: Определение твёрдости и микроструктуры основного металла и наплавленного слоя до и после отпуска при различных температурах.

Исследование химического состава наплавленного слоя подтвердило соответствие марки наплавленной проволоки.

Исследование твердости наплавленных образцов проходило в лабораторных условиях. Замер твердости проводился на поперечных микрошлифах от поверхности основного металла к наплавленным слоям (Рисунок 1).

Замер твердости проводился на образце № 5 до и после термообработки, на всех остальных образцах замер проводился после термообработки. Образцы были подвергнуты отпуску при температурах 520 °С, 535 °С, 550 °С, 560 °С и 570 °С, выдержке 2 часа, охлаждение на воздухе. Результаты замеров твердости приведены в таблице 1.

Таблица 1. – Результаты замеров твердости на наплавленных образцов.

Расстояние от поверхности основного металла, мм	Твёрдость образца № 5 (до отпуска)		Твёрдость образца № 1 отпуск при 520 °С		Твёрдость образца № 3 отпуск при 550 °С		Твёрдость образца № 5 отпуск при 570 °С	
	HRC	HB	HRC	HB	HRC	HB	HRC	HB
3	-	-	-	-	-	-	-	-
6	-	179	-	179	-	179	-	179
9	-	-	-	-	-	-	-	-
12	-	-	-	-	-	-	-	-
15	-	-	50	-	-	-	-	-
18	46,5	-	47	-	44,5	-	39	-
21	46	-	49,5	-	42,5	-	39,5	-
24	45	-	48	-	46	-	39	-
27	45	-	47	-	45,5	-	38	-
30	42,5	-	40	-	44,5	-	39	-

По результатам замеров твердости в наплавленном образце до термообработки разброс твердости по сечению составляет 4 единицы HRC, твердость возрастает в направлении от поверхности наплавленного слоя к основному металлу. Замеры на микрошлифах образцов прошедших термическую обработку показали, что повышение температуры отпуска уменьшает разброс твердости по сечению образца. Так на образце № 1, прошедшем отпуск при температуре 520 °С – разброс твердости составляет порядка 10 единиц HRC; на образце № 3, прошедшем отпуск при температуре 550 °С – разброс твердости составляет порядка 3,5 единиц HRC; на образце № 5, прошедшем отпуск при температуре 570 °С – разброс твердости составляет 1,5 единицы HRC.

Исследование микроструктуры показало неравномерность структуры по слоям наплавки. Результаты исследования микроструктуры основного металла и каждого наплавленного слоя представлены в таблице 2. Балл зерна определялся по ГОСТ 5639-82 [2].

Таблица 2. – Микроструктура наплавленных образцов.

№ Образца	Микроструктура основного металла	Микроструктура наплавленных слоев
До термообработки		
№ 5	перлит сорбитообразный, перлит пластинчатый, феррит в виде зёрен, балл зерна №8	1 слой – грубо-игольчатый мартенсит, белая составляющая, предположительно, карбиды хрома, 3 балл; 2 слой – мелко-игольчатый мартенсит 4 балла; 3 слой – мелко-игольчатый мартенсит 4
После термообработки		
№ 3	перлит сорбитообразный, феррит в виде	1 слой – крупно-игольчатый мартенсит 8-9 балл;

	зёрен, балл зерна № 8-9	2 слой – средне-игольчатый мартенсит 6 балла; 3 слой – не просматривается
№ 5	перлит сорбитообразный, перлит зернистый, феррит в виде сетки, 7-8 балу	1 слой – грубо-игольчатый мартенсит 10 балла; 2 слой – средне-игольчатый мартенсит 6 балла; 3 слой – не просматривается

По результатам замеров твердости и исследования микроструктуры сделан следующий вывод: различное сопротивление деформации наплавленных слоев с неравномерными структурами, способствует образованию концентраторов напряжений по границам слоев. Соответственно неоднородность структуры и твердости по сечению наплавленного металла при циклических нагрузках увеличивает вероятность разрушения наплавленного слоя.

В качестве эксперимента в инструментальном цехе была произведена дополнительная шлифовка гравюры наплавленного штампа после окончательной механической обработки, с целью улучшения шероховатости гравюры. В результате было отмечено значительное повышение стойкости штампа, которая составила порядка

4800 у первого экспериментального комплекта оснастки и более 3800 поковок у второго комплекта.

В результате исследований были сформулированы следующие рекомендации для повышения стойкости наплавленных штампов:

1. Применение отпуска при оптимальной температуре (550 °С) для выравнивания структуры и твердости по сечению.
2. Применение пластического деформирования наплавленного слоя на гидравлическом прессе для устранения внутренних дефектов и неоднородностей структуры.
3. Улучшение охлаждения гравюры штампа в зоне тонких перемычек за счет применения СОЖ с лучшей охлаждающей способностью.
4. Применение более теплостойкого наплавочного сплава.
5. Получение высокой чистоты поверхности с помощью ведения операции дополнительного шлифования гравюры штампа в зонах, подверженных наибольшему износу.

Список литературы

- 1) Межгосударственный стандарт ГОСТ 5639-82 Стали и сплавы. Методы выявления и определения величины зерна (утв. постановлением Госстандарта СССР от 26 августа 1982 г. N 3394).
- 2) Николаев Г.А. и др. Сварка в машиностроении: Справочник в 4-х томах, Т.3. М.: Машиностроение, 1979. 567 с.

ЗАЩИТА ЧУВСТВ ВЕРУЮЩИХ КАК ОГРАНИЧЕНИЕ СВОБОДЫ СЛОВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мирзязянова Г.Ф.

Научный руководитель – доцент Агеев В.Н.

«Каждому гарантируется свобода мысли и слова», именно так гласит высший закон нашего государства – Конституция [Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 1993. – 25 дек.]. «Свобода слова», достаточно обширное понятие, что дает возможность, как злоупотреблять, так и пренебрегать данной нормой, дарованной нам Конституцией в качестве основополагающих прав и свобод человека и гражданина.

С 1 июля 2013 г. вступил в силу Федеральный закон «Об оскорблении чувств верующих» [О защите чувств верующих: федеральный закон от 1 июля 2013 г. № 136-ФЗ], который заставляет задуматься о том, насколько наше общество в состоянии реализовать вышеупомянутое конституционное положение. Несмотря на то, что за принятие закона проголосовало подавляющее большинство депутатов Госдумы, сложно сказать, что закон именно в том виде, в котором он принят, будет способствовать совершенствованию нашего общества. Суть закона заключается в том, что теперь «публичные действия, выражающие явное неуважение к обществу и совершенные в целях оскорбления религиозных чувств верующих» будут караться уголовным законом, то есть лишением свободы на срок до 3 лет. При этом, что есть явное неуважение к обществу, и, как будет определяться цель действий злоумышленника законодатель не уточняет. Если заглянуть в толковый словарь В. И. Даля, то можно обнаружить, что оскорбить равно, что обидеть, огорчить, опечалить и раздражить

словом или делом. Соответственно каждый человек самостоятелен в выборе того, что его может огорчить, обидеть или опечалить.

Как пояснил один из авторов закона, Сергей Обухов, депутат Госдумы от КПрФ, наказание последует лишь за действия, которые будут сочтены судом намеренно публичными и оскорбительными. «Если один гражданин говорит другому, что Бога нет, то это под статью не подпадает. Или если кто-то носит футболку с такой надписью, то он скорее дурак, чем преступник. Но вот если человек вышел на пикет с таким лозунгом, да ещё и к храму, то тут закон должен действовать».

У сотрудника Центра по изучению проблем религии и общества Института Европы РАН (также являющегося сотрудником «русской группы» Кестонского института в Оксфорде) Романа Лункина – иное мнение по поводу обсуждаемого закона. По словам Лункина, в законопроекте есть серьезные минусы. «Нельзя вводить, – считает эксперт, слишком жесткое наказание, которое было бы несоразмерно наказаниям за другие преступления в рамках УК и кодекса об административных правонарушениях. Есть еще большая проблема – это расплывчатость терминов в законе, их очень сложно применять, поэтому любой закон, где будет такое понятие как религиозные чувства, становится коррупциогенным и дискриминационным». Однако наказания за некоторые преступления на религиозной почве, убежден Роман Лункин, можно и нужно ужесточать. «Я считаю, – подчеркнул он, – что штрафы, которые измеряются сотнями рублей, – это не очень серьезное наказание. Что же касается УК, то если человек совершил тяжкий хулиганский поступок, сорвал богослужение, да еще и избивал верующих, мотивируя это религиозной рознью, то здесь необходимо жесткое наказание».

Однако наибольшее беспокойство у Лункина вызывает дальнейшая практика применения закона в РФ, от которой, как он считает, можно ждать чего угодно. «Что такое в целом «оскорбление религиозных чувств», понять довольно сложно, – считает он, – оттого в этой сфере и возникает простор для злоупотреблений и для того, чтобы сажать художников и писателей и даже привлекать журналистов, которые пишут о религиозных проблемах».

Если обратиться к опыту США, который так же как и Россия провозглашена светским государством, становится ясно, что принципиальная позиция американского законодательства, заключается в приверженности доктрины минимального ограничения свободы слова. Конституция США гласит, что Конгресс не должен издавать ни одного закона ограничивающего свободу слова или печати». В некоторых же странах специальные нормы отсутствуют ввиду неактуальности религиозных конфликтов, такими являются Бразилия, Венесуэла, Куба, Колумбия и ряд других стран. Причем, отсутствие законодательного регулирования религиозных конфликтов в этих странах, не приводит к росту такого рода преступлений, а напротив, уровень преступлений на религиозной почве не высок. Например, в США опубликован отчет Федерального Бюро Расследований, в которой приводятся статистические данные, касающиеся преступлений на религиозной почве в течение 2012 года. Согласно данным ФБР, среди религиозно- мотивированных преступлений лидируют преступления, совершенные на почве антисемитизма – 771 случай. В продолжении 2012 года, так же зарегистрированы 157 антиисламских преступлений, 67- ненависть против католиков, 44 преступления имели отчетливо выраженный антипротестантский характер.

Во многих странах мира, в том числе не в исламских, защищаются религиозные чувства людей. В той или иной форме соответствующие статьи есть практически во всех уголовных законах. Просто для понимания общей картины, можно привести несколько примеров из судебной практики Германии. Согласно исследованию профессора Серебренниковой А.В. (МГУ), которая специально исследовала вопрос о защите конституционных прав человека в России и Германии. Согласно ее данным, суды ФРГ усматривают признаки оскорбления религиозных чувств в таких деяниях, как: изготовление футболки со свиньей, пронизанной крестом, публичное заявление о том, что христианская церковь является самой большой и самой древней преступной организацией. Но, тут надо сделать важную ремарку. Те же самые немецкие законы защищают чувства не только верующих, но и чувства, основанные на иной, в частности, светской системе мировоззрения, а потому считают недопустимым и наличие христианских крестов на стенах муниципальных школ, и исламских платков на головах учительниц в этих школах [Закон о защите чувств верующих с точки зрения юриста [Электронный ресурс] // Электрон. текст. дан. – Режим доступа: <http://www.nsad.ru> (дата обращения: 30.09.2013)]. В завершении нашей работы хотелось бы отметить, что нельзя не согласиться с необходимостью принятия акта, который бы защищал права и законные интересы людей верующих, но в то же время не стоит и забывать, что в нашей стране не мало и тех, кто отрицает веру в Бога, ведь они также на равнее с верующими имеют право на законодательную защиту. Более того, стоит отметить, законодатель применяя в актах абстрактные и оценочные понятия, дает возможность трактовать

данные нормы в различных вариациях. При этом предлагается применять к так называемым – «противникам закона» до трех лет лишения свободы. В данном случае, мы видим необходимым в данном случае снизить размер наказания, исключив при этом меру ответственности – как лишение свободы.

Россия стремится стать правовым государством, а это в свою очередь предполагает наличие устойчивой нормативной базы, которая смогла бы стать надежной правовой защитой для всех слоев населения, не отдавая предпочтения какой либо отдельной группе наших граждан.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Закон о защите чувств верующих с точки зрения юриста. <http://www.nsad.ru> (Дата обращения: 30.09.2013).
- 2) Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 дек.
- 3) О защите чувств верующих: федеральный закон от 1 июля 2013 г. № 136-ФЗ] // Собрание законодательства Российской Федерации. 2013. №6117. Ст. 1.

ИННОВАЦИОННЫЕ ВИДЫ ТРАНСПОРТА РОССИИ В XXI ВЕКЕ

Мишукова Н.М.

Научный руководитель – профессор Клоков В.И.

Россия - большая, континентальная страна, где хорошо развитый транспорт составляет основу развития экономики. Самым распространёнными средствами грузоперевозок в России являются автомобильный и железнодорожный транспорт.

Одним из перспективных инновационных направлений развития воздушного транспорта являются гибридные дирижабли.

Достоинства гибрида очевидны. Ему не нужна взлетно-посадочная полоса, ведь он, как и дирижабль, оснащен системой вертикального старта и приземления. Кроме того, расход топлива втрое меньше, чем на самом экономичном самолете [3].

Данная техника обладает широкой сферой применения: доставка тяжелых грузов, картографирование; патрулирование и контроль территорий большой площади и протяженности; мониторинг электрических линий, трубопроводов, водных артерий и акваторий; обеспечение безопасности крупных общественных и спортивных мероприятий.

В настоящее время большой прогресс в развитии гибридных дирижаблей проявляют многие зарубежные фирмы Aeroscraft, Ohio Airship, Hamilton Airship, ATG (проект дирижабля SkyCat) - США, Solar Ship – Канада, Hamilton Airship - Южноафриканская компания.

Российскими компаниями: АвгурЪ - РосАэросСистемы, НПФ Аэро-статика, Локомоскай за последние годы также выполнен ряд перспективных работ в области дирижаблестроения [1].

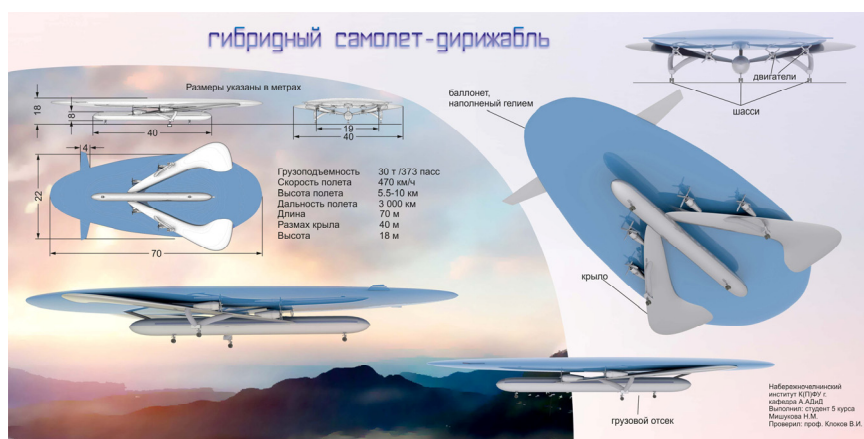


Рисунок 1. – Гибридный самолёт – дирижабль.

На рис. 1 представлен также инновационный проект - гибридный самолёт – дирижабль (С-Д). Идея оригинальной конструкции нового типа летательного аппарата принадлежит Daphnic Fournit – промышленному дизайнеру из Франции [2].

Дизайн проекта выполнен студентом 5 курса, Набережночелнинского института К(П)ФУ Мишуковой Н.М. Представленный проект (С-Д) выполнен по схеме "летающее крыло", которое позволяет использовать аэродинамическую подъемную силу, сокращает боковую парусность - крупный недостаток классических дирижаблей, а также снижает разрушительные деформации.

Сочетание "летающего крыла" с авиационными двигателями позволит обеспечить намного более высокую маневренность и дальность полёта. Планер будет иметь жесткий каркас, многослойный и разделенный на изолированные газовые баллоны аэростатного крыла-баллонета.

Покрытие баллонета будет состоять или из прочной газонепроницаемой ткани, или из различных пластиков, или полимерных материалов, а также кевлара, с металлизированным покрытием.

Верхняя поверхность баллонета имеет большую площадь для размещения фотоэлектрических панелей, которые могут дать электроэнергию для эксплуатационных нужд. Не исключена возможность установки электрических двигателей вместо турбин существующих газотурбинных двигателей, что обеспечит высокий экологический эффект С-Д.

Гондола станет просторной закрытой палубой, подвешенной в нижней части аэростата, которая может быть превращена в грузовой трюм или пассажирские каюты. Современные турбовинтовые и реактивные двигатели могут обеспечить скорость полета, заметно превышающую скорости классических дирижаблей.

Если кратко определить роль самолётов-дирижаблей в достаточно отдаленном будущем, то это такой грузовой воздушный флот, который для континентальных стран может полностью заменить доступ к морским портам. В перспективе будут созданы С-Д грузоподъемностью в 500, 1000 тонн и так далее, которая будет сопоставима с грузоподъемностью самых больших в мире супертанкеров.

Проектировать супергиганты самолёты-дирижабли большей грузоподъемности, наверное, возможно, но пока не представляется особенно целесообразным. Если такой супергигант весом до 1 млн. тонн когда-нибудь появится, то он внесет революционные изменения в систему международных перевозок.

Автор рассматриваемого проекта предлагает совершенно новые подходы к организации инфраструктуры транспортного сообщения, основанной на транспортных средствах нового типа. Эта тема требует дальнейшего изучения и обсуждения. Причём, здесь нет призыва отказаться от развития существующих транспортных систем.

Ускоренное развитие инновационных средств передвижения, при условии необходимого финансирования позволит осуществить стратегический прорыв в транспортных технологиях нашей страны.

Список литературы

- 1) Аввакумов М.Н. Оценка эффективности альтернативных стратегии развития транспортной системы России. М.: Просвещение, 2005. 368 с.
- 2) Бойко Ю.С. Воздухоплавание в изобретениях. М.: Эксмо, 1991. 142 с.
- 3) Хрусталева В. Транспорт // Аналитический журнал. № 10. Киев: 2009. 67 с.

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ГАЗОГЕНЕРАТОРНАЯ УСТАНОВКА

Московченко А.Э.

Научный руководитель – доцент Ахметшин Р.С.

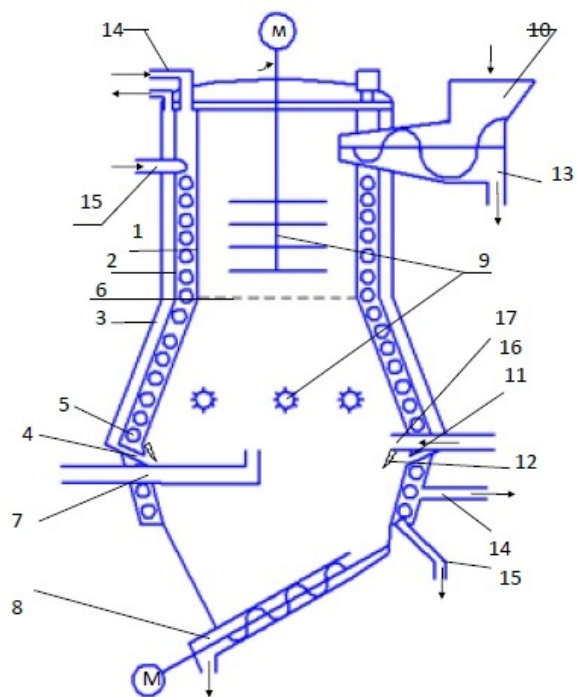
Изобретение относится к области теплотехники, в частности, газогенераторным установкам сухой перегонки органики.

Известна газогенераторная установка обращенного процесса, содержащая корпус, камеру газификации, колосниковую решетку, фурму и воздуховод, газоотборный патрубок и газоотводящую систему [1].

Эта установка имеет ряд недостатков, отсутствует система непрерывной подачи органического топлива и отвода золы, отсутствует система утилизации попутно образующейся тепловой энергии.

Новацией изобретения является непрерывность подачи органического топлива и отвода золы, утилизация попутно образующейся в процессе газогенерации тепловой энергии и повышения производительности процесса газогенерации. Цель достигается тем, что газогенераторная установка обращенного процесса, содержащая систему периодической загрузки твердого органического топлива и систему ручного отвода золы, камеру газификации, колосниковую решетку, две системы

фурм с воздухопроводом: одна - над колосником по окружности корпуса, вторая - под колосником по оси корпуса, газоотводный патрубок с газоотводящей системой, дополненной системой автоматической подачи твердого органического топлива, состоящей из конусообразного корпуса, суженная часть которого находится внутри корпуса газогенераторной установки, а расширенная часть имеет бункер-горловину для загрузки твердого органического топлива, при этом в корпусной части имеется соответствующий формы шнек, приводимый электродвигателем, причем в нижней части бункер-горловины имеется дренажный отвод, а верхняя часть газогенераторной установки загерметизирована; газогенераторная установка ниже колосниковой решетки также дополнена золоотводящим шнековым механизмом, причем ось шнека к оси корпуса газогенераторной установки имеет наклон, по крайней мере, в среднем 120° , при этом верхняя часть захватывает золу, а нижняя часть шнека выводит золу, причем привод шнека расположен в нижней части шнекового механизма; газогенераторная установка с корпусом помещена в дополнительный водяной футляр из нержавеющей листовой стали, футляр имеет патрубки запуска нагреваемой воды и выпуска нагретой воды для использования в системе отопления, при этом в водяном футляре размещена дополнительная система труб из нержавеющей стали теплообменника нагрева воды для использования в системе горячего водоснабжения; в газогенераторной установке предусмотрены патрубки отбора горючего газа, помещенные ниже защитного козырька, который имеет вид сегментной «юбки» по окружности внутренней части корпуса под колосниковой решеткой причем газоотводящая труба от упомянутого патрубка отбора горючего газа выводится в дополнительный газовый футляр, организованный диаметром более наружной поверхности упомянутого водяного футляра; газогенераторная установка также дополнена двумя «ворошителями»: первый - в оси камеры газогенерации причем, привод со съемной муфтой размещен над верхней частью корпуса, а второй, нижний «ворошитель», состоящий из комплекса, по крайней мере из трех «ворошителей», размещенных в зоне камеры газификации над колосниковой решеткой, при этом обороты «ворошителей», по крайней мере, в среднем 2 оборота в минуту, при этом «ворошитель» представляет собой «еж» из арматурной стали: ведущий стержень диаметром 10 - 12 мм, отходящие перпендикулярные стержни «иглы ежа» диаметром 5 - 6 мм. Для увеличения производительности газификации диаметр камеры сгорания над колосниковой решеткой больше чем диаметр камеры с зонами просушки и газификации.



Фигура 1. – Газогенераторная энергетическая установка

На фиг. 1 показано:

- 1) корпус газогенераторной установки;
- 2) водный футляр для нагрева воды системы отопления и горячего водоснабжения;
- 3) газовый футляр для горючего газа;
- 4) кольцо фурм над колосниковой решеткой;
- 5) трубы водяного теплообменника для системы горячего водоснабжения;
- 6) колосниковая решетка;
- 7) фурма под колосниковой решеткой;
- 8) шнек для отвода золы;
- 9) «ворошители»;
- 10) бункер-горловина системы подачи твердого органического топлива;
- 11) патрубок отвода горючего газа;
- 12) защитная сегментная «юбка» патрубка отвода горючего газа;
- 13) дренаж;
- 14) патрубки ввода и отвода воды системы отопления;
- 15) патрубки ввода и отвода воды системы горячего водоснабжения;
- 16) подвод природного газа для электророзжига;
- 17) электрозapальник.

Газогенераторная установка работает следующим образом: Твердое топливо в виде гранул поступает в систему подачи твердого топлива 10, конический шнек перемещает топливо в корпус газогенератора, вытесненная влага стекает через дренаж 13. Топливо располагается в корпусе

газогенераторной установки 1 в несколько слоев. В слой горения подается воздух из фурм расположенных по периметру установки 4 и фурмы 7, первичный розжиг твердого топлива осуществляется подачей природного газа из баллона по трубопроводу 16, где происходит его воспламенение электрозапальником 17. Твердые продукты сгорания топлива, зола и шлаки, проходят через колосниковую решетку 6 и удаляются из установки посредством шнека 8. С целью недопущения запекания топлива и для его лучшей просушки в корпусе газогенератора установлены «ворошители» 9, которые обращаясь с небольшой скоростью до 2 об/мин перемешивают топливо. Генерированный газ поступает через колосник 6 в полость под ним, где перемещается через отверстия, защищенные от попадания шлаков и золы защитной сегментной «юбкой» 12 установленной под углом, во внешний газовый футляр 3 из которого горючий газ откачивается компрессором. Процесс генерации протекает с выделением тепла, с целью использования этого тепла в установке имеется второй водяной футляр 2 с водой и трубчатым теплообменником 5. Тепло от сгорания топлива передается воде в футляре 2 и в теплообменнике 5. Нагретая вода используется для нужд отопления и горячего водоснабжения. Тепло от сгенерированного газа в футляре 3 также передается воде в футляре 2, тем самым, охлаждаясь перед дальнейшим использованием. Автоматическое внесение топлива и удаление продуктов сгорания и перемешивание топлива в зоне газификации ведет к непрерывной, продолжительной работе газогенераторной установки.

Список литературы

- 1) Коллеров Л.К. Газомоторные установки. МАШГИЗ, Ленинград, 1951. 237 с.

К ВОПРОСУ О НЕКОТОРЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА

Муллина Л.А.

Научный руководитель – старший преподаватель Кузьменко В.И.

Процесс глобализации затрагивает все народы и все явления жизни общества. Разумеется, и право также не остаётся неизменным. В современных условиях центральным вопросом в юридической литературе является вопрос о правах человека. Подмечено, что на протяжении всей истории человечества не меняются принципы прав человека, но вносятся определённые новеллы в подходы к ним. Несмотря на достаточно полное и всестороннее исследование этого вопроса, проблем, как в теоретической, так и практической плоскостях остается много: это обеспечение материальных и духовных потребностей личности посредством направления законодательства на ее свободу, благополучие, охрану и защиту прав. Это связано с тем, что на каждом этапе развития общества с появлением нового поколения прав и свобод возникает объективная необходимость и естественная потребность их глубокого изучения, осмысления и переосмысления.

Нельзя однозначно спрогнозировать эволюцию прав человека, однако, анализируя историю, можно выделить определённые тенденции. Для этого необходимо хорошо знать окружающую экономическую, социальную, политическую и иную среду в рассматриваемый исторический период. Это обусловлено тем, что именно среда является базисом для определения природы, характера и тенденции развития прав человека.

Среди формирующихся или уже сформированных тенденций можно выделить следующие: интернационализация и регионализация прав человека, постепенное "вытеснение" национального государства из сферы прав человека и замена его наднациональными институтами, увеличение разрыва между теорией и практикой реализации прав человека, опережающее развитие в условиях глобализации коллективных прав по отношению к индивидуальным правам.

Тенденция интернационализации выразилась в официальном закреплении на международном уровне важности прав человека на наднациональном уровне [Марченко, 2008, с.373]. Данное закрепление можно проследить во Всеобщей декларации прав человека 1948 года, Декларации о предоставлении независимости колониальным странам и народам 1960 года и других нормативных актах. Следует отметить, что зачастую нормы международного права носят лишь формально-юридический характер, что затрудняет реализацию закреплённых в них норм. Однако в условиях современного общества данная тенденция приобретает важное значение. Связано это, прежде всего с тем, что нормы международного права, как правило, имеют приоритет над национальным законодательством. Необходимо выработать чёткую позицию относительно соотношения международного и национального права. Невозможно признавать абсолютный примат

международного права, не учитывая собственно национальные, исторические и культурные традиции конкретного государства.

В условиях происходящей унификации и гармонизации законодательства происходит тенденция универсализации прав человека. Приоритет будут иметь нормы международного права, что приведёт к единообразному пониманию основных институтов права, в том числе и к пониманию прав человека.

Тенденция расширения понятия о правах человека. Данная тенденция связана, прежде всего, с различными трактовками термина «права человека». Нет единообразного понимания данного понятия, хотя суть во многом сходна. Проблема осложняется из-за ещё одной тенденции – расширение прав человека. С развитием общества, происходит расширение прав человека, что не может не сказаться на понятии и толковании термина. Таким образом, будет происходить расширение состава прав человека и их понятия.

Кроме того, происходит увеличение разрыва между теорией и практикой реализации прав человека. В данном случае значение имеет механизм реализации права. Следует отметить, что в условиях происходящей глобализации государство перестаёт быть монопольным защитником прав человека. Так, решения Европейского суда обязательны для любых национальных учреждений, в том числе и судов. Национальные суды государств – участников ЕС в порядке преюдициального производства могут обращаться в Европейский суд за толкованием положений европейского права. Представляется, что такой механизм контроля и защиты прав граждан способствует наиболее эффективному применению международных норм на национальном уровне [Павлова, 1998, с.198].

Таким образом, вопрос о тенденциях развития прав человека – это вопрос не столько состояния их в настоящем, сколько основных, в определённой мере проявляющихся ныне направлений их развития в будущем. Их изучение весьма необходимо, так как права человека являются «двигателем» социального и экономического прогресса, являясь одним из важнейших факторов развития общества и государства.

Список литературы

- 1) Марченко М.Н. Государство и право в условиях глобализации. М.: Проспект, 2008. 458 с.
- 2) Павлова Л.В. Механизм имплементации норм европейского права в национальное законодательство государств – членов ЕС // Европейский союз: история, политика, экономика, право: сб. науч. тр. Минск, 1998. С. 196-200.

ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В РОССИИ

Мухаметгалеева Г.М.

Научный руководитель – старший преподаватель Донцова М.В.

Проблемы мотивации работников предприятий любых форм собственности всегда были и остаются и по сей день наиболее актуальными независимо от общественно - политического строя. От четко разработанных систем мотивации зависит не только социальная и творческая активность работников, но и конечные результаты предприятий в их многогранной социально - экономической деятельности.

Одним из основных условий высокой эффективности деятельности организации любой формы собственности является наличие сознательной трудовой, социальной и творческой активности работников. Более того, наряду с материальными аспектами заметно возрастает роль морального стимулирования работников в процессе трудовой деятельности.

Управление персоналом включает многие составляющие. Среди них: кадровая политика, взаимоотношения в коллективе, социально - психологические аспекты управления. Ключевое же место занимает определение способов повышения производительности, путей роста творческой инициативы, а так же стимулирование и мотивация работников.

Но прежде всего, необходимо определиться с тем, а что же такое мотивация? Существует множество определений этого понятия, его часто также подменяют понятием "стимулирования". В российской и советской литературе всегда разделяли понятия: стимулирование и мотивация. В первом случае говорили о мотивации трудового поведения, во втором - о мотивации вообще. В западной литературе такого деления не существует, в западных источниках при трудовом поведении или в обычной жизни всегда имеют в виду только мотивацию.

Л. Якокка - один из самых известных менеджеров в истории американской промышленности, бывший президент автомобильных компаний Форд и Крайслер, который говорил: «Когда речь идет о том, чтобы предприятие двигалось вперед, вся суть в мотивации людей». В отечественной литературе, на мой взгляд, более широко раскрывает понятие мотивации, следующее определение Э.А. Уткина: «Мотивация - состояние личности, определяющее степень активности и направленности действий человека в конкретной ситуации» [Уткин, 2000, с. 155].

Говоря и о мотивации и о стимулировании как о методах управления трудом, то можно отметить, что они противоположны по направленности: мотивация направлена на изменение существующего положения, а стимулирование на его закрепление, но несмотря на различную направленность мотивация и стимулирование взаимно дополняют друг друга.

Но какие же приёмы мотивации персонала сегодня наиболее актуальны?

На сегодняшний день существует условное разделение стимулов на материальные и нематериальные. При этом соотношение этих стимулов значительно отличается в зависимости от компании. Таким образом, на большинстве фирм Западной Европы происходит постепенное сокращение доли материальных вознаграждений и увеличивается доля нематериальных стимулов. В то время как значительное число российских предприятий и фирм характеризуется тем, что политика руководителей направлена на сокращение в доходах семей доли общественных фондов потребления и увеличение доли в доходах материального вознаграждения.

К формам материальной мотивации персонала можно отнести:

- Должностной оклад, его размер и соответствие сложности работы.
- Перспективы увеличения должностного оклада.
- Постоянные надбавки за квалификацию, стаж работы, заслуги перед организацией.
- Прозрачность и понятность системы оплаты труда; «белая» зарплата.
- Отсутствие штрафов и удержаний из постоянной части заработка.
- Оплата по результатам, премии; возможность не получать, а зарабатывать.
- Участие в собственности предприятия (процент от прибыли, дивиденды по акциям).
- Дополнительный заработок в организации (участие в проектах, хоздоговора, гранты и др.)

Среди способов современной нематериальной мотивации можно выделить следующие:

1. Обеспечение персонала комфортной работой.
2. Корпоративная культура.
3. Социальная поддержка. Уверенность в завтрашнем дне – вот еще одна мотивационная сила.
4. Возможность самореализоваться, подняться по карьерной лестнице.
5. Организация гибкого графика работы сотрудника - наиболее распространенным способом мотивации.
6. Обучение за счет компании – один из мощных мотивационных инструментов.
7. Меры моральной признательности, такие, как упоминания и фотографии в средствах массовой информации, в корпоративных изданиях.
8. Организация корпоративных мероприятий, посвященных значимым событиям или праздникам.
9. Оплачиваемый отпуск.
10. Самостоятельность и независимость в работе, отсутствие жесткого контроля.

Но все эти формы мотивации нужно использовать в тех пропорциях, которые нужны для достаточной мотивации. Для начала, в организации нужно провести анализ деятельности персонала и выявить основные проблемы, и на результатах этого анализа применять методы мотивации. Перечислим основные проблемы мотивации персонала организации, которые наиболее распространены на российских предприятиях.

Проблемы, имеющие отношение к мотивации персонала:

- Падение производительности - застой или снижение объемов продаж.
- Снижение качества работы - брак, жалобы клиентов на качество обслуживания; несоблюдение технологических норм.
- Нарушения организационных норм и правил.
- Трудовая дисциплина - прогулы, опоздания; низкая исполнительность; конфликты между руководителями и подчиненными.
- Нарушение норм делового общения с клиентами и коллегами.
- Воровство (времени, материальных ценностей, ресурса оборудования и так далее).
- Высокая текучесть кадров.

И чтобы решить все эти проблемы управления нужно создать эффективную систему мотивации персонала. Задача состоит в том, что организация при создании собственной системы мотивации

должна учитывать конкретные потребности персонала собственной организации, а не полагаться на потребности людей в целом. Для этого руководитель должен провести анализ потребностей своих подчиненных и в результате составит такую систему мотивации персонала, которая повысит работоспособность персонала, тем самым увеличит прибыль организации.

Но с чего же начать формировать систему мотивации? Современные авторы учебников и пособий по мотивации и стимулированию предлагают множество вариантов того, чем именно порадовать своего сотрудника так, чтобы обеспечить его преданность компании, то есть система стимулирования, и мотивации персонала может быть различной. Но принципы, которых нужно придерживаться являются универсальными и применимы для любой организации. Давайте рассмотрим, каких принципов должны придерживаться руководители при разработке эффективной системы оплаты труда и стимулирования.

Первый принцип: Соответствие целей системы оплаты труда и мотивации целям предприятия. Один из критериев эффективности системы мотивации - ее воздействие на достижение стратегической цели предприятия. То есть сначала нужно определиться с целями, стратегией компании, а уже потом выстроить систему мотивации таким образом, чтобы сотрудники достигали результатов, которые будут способствовать выполнению целей предприятия.

Второй принцип: Учет мотивационных факторов, ожиданий и потребностей персонала. Большинство авторов теорий мотивации приходят к выводу, что мотивирующие факторы, потребности и ожидания существуют параллельно; они не вступают в противоречие, а взаимно дополняют друг друга, причем для каждого индивидуума существует уникальное сочетание факторов мотивации и потребностей. Поэтому важно проанализировать мотивационные факторы и потребности вашего персонала.

Третий принцип: Устранение демотивирующих факторов. Выявите демотивирующие факторы, такие как конфликтность, внутренний дискомфорт, большой уровень стресса, невыполнение обещаний руководителями, недостижимые цели и задачи, отсутствие необходимых ресурсов для их выполнения, уравниловка, родственные связи, отсутствие зависимости вознаграждения от индивидуального вклада работника и др. Все они снижают уровень мотивации сотрудника. Важно учесть и устранить демотивирующие факторы, например, за счет изменений в организационной культуре компании, перераспределения ресурсов, в том числе человеческих, или при разработке новой системы вознаграждения и мотивации.

Четвертый принцип: Прозрачность и понятность системы вознаграждения. Система вознаграждения должна быть понятна сотруднику, т.е. важно, чтобы он смог просчитать, какие усилия должен приложить для достижения данного результата, и какое вознаграждение за это получит.

Пятый принцип: Справедливость системы оплаты труда. По теории справедливости Адама Смита вознаграждение должно быть справедливым, т.е. недопустима ситуация, которая часто встречается в наших компаниях, когда вновь пришедшему сотруднику за выполнение тех же самых функций выплачивается большая зарплата.

Шестой принцип: Вознаграждение, как за индивидуальные, так и за коллективные результаты труда. Система оплаты эффективна, если будет учитываться как индивидуальный, так и коллективный результат деятельности сотрудников. В этом случае мы стимулируем их на оказание взаимопомощи, поддержки, правильную расстановку приоритетов при распределении ресурсов.

Седьмой принцип: Своевременность выплаты вознаграждения. Должны быть установлены определенные и известные всем сроки выплаты как постоянной, так и переменной части зарплаты. Если вы задерживаете выплату переменной части заработной платы, то тем самым не только снижаете мотивацию сотрудника на достижение результатов в будущий период, но и можете вызвать демотивацию, раздражение, неудовлетворенность и, как следствие, отсутствие лояльности к компании, увольнение ценных специалистов.

Восьмой принцип: Система должна быть комплексной, включать как материальное, так и нематериальное вознаграждение.

Как уже упоминалось ранее, система мотивации вряд ли будет эффективной, если не выстроить наряду с материальной системой оплаты систему нематериального вознаграждения. Руководитель должен знать и использовать все возможные способы нематериальной мотивации с учетом мотивационных факторов. Нужно создавать у сотрудника внутреннюю мотивацию за счет его вовлеченности в работу, участия в новых интересных проектах; мы должны дать ему возможность самореализоваться и, конечно, признать его заслуги и достижения, чтобы в целом создать у сотрудника чувство удовлетворенности и радости от работы.

Девятый принцип. Мониторинг локального рынка зарплат.

Конкурентоспособность зарплат. Хотя бы раз в год проводите анализ локального рынка зарплат. Желательно получить информацию об уровне зарплат у ваших конкурентов. Зарплата должна быть конкурентоспособной, иначе вы лишитесь в первую очередь ценных или дефицитных сотрудников по данной профессии на вашем рынке труда.

Десятый принцип: Вовлеченность персонала в проведение изменений. При изменениях в системе оплаты или используемых методиках необходимо привлекать сотрудников, а в особенности руководителей, к участию в проекте и проведению изменений. В таком случае вы сможете использовать потенциал руководителей, учесть их предложения, что будет способствовать снижению сопротивления сотрудников/руководителей проводимым изменениям. [Ветлужских, 2007, с. 133].

В заключении необходимо отметить, что создание производства всегда связано с людьми, работающими на предприятии, то есть с персоналом организации. В свою очередь, производственный успех организации зависит от конкретных людей, их знаний, компетентности, квалификации, дисциплины, мотиваций, способности решать проблемы. Таким образом, для эффективной деятельности организации необходимо стимулировать персонал к получению успеха, высокого результата. Руководителю необходимо мотивировать людей, побуждать их к эффективной работе. Наиболее часто мотивирующими факторами признаются сохранение рабочего места и повышение размера вознаграждения. В тоже время, изучение мотивирующих факторов, таких как стиль управления, условия работы не проводится. Путь к эффективному управлению каждым работником лежит через понимание мотивов, которые им движут, побуждают его к деятельности. На предприятии необходимо создавать такие условия, чтобы работники воспринимали свой труд как осознанную деятельность, являющуюся источником самосовершенствования, основой их профессионального и служебного роста.

Список литературы

- 1) Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. М.: МГУ, 1995. С. 438.
- 2) Веснин В.Р. Основы менеджмента. М.: Триада-ЛТД, 1996. С. 348.
- 3) Ветлужских Е.Н. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 133.
- 4) Веснин В.Р. Основы менеджмента. М.: Триада-ЛТД, 1996. С. 348.
- 5) Ветлужских Е.Н. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. С. 133.
- 6) Ильин Е.П. Мотивация трудовой деятельности // Психология работы с персоналом в отечественных трудах специалистов /. Сост. и общая редакция Л.В. Винокурова. СПб.: Питер, 2001. С. 512.
- 7) Мескон М.Х. Основы менеджмента. М.: Дело, 1999. С. 472.
- 8) Уткин Э.А., Денисов А.Ф. Государственное и региональное управление: учебное пособие. М.: ЭКОЛИТ, 2002. С. 318.
- 9) Якокка Л., Новак У. Карьера менеджера. Мн.: Попурри, 2007. С. 544.

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ НЕИСПРАВНОСТЕЙ ДИЗЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ НЕЙРОННОЙ СЕТИ

Мухаметзянов И.Р.

Научный руководитель – доцент Илюхин А.Н.

Одной из актуальных задач современной науки является кластерный анализ. Кластерный анализ - многомерная статистическая процедура, выполняющая сбор данных, содержащих информацию о выборке объектов, и затем упорядочивающая объекты в сравнительно однородные группы [1-3]. Задача кластеризации относится к статистической обработке, а также к широкому классу задач обучения без учителя. Одним из эффективных инструментов позволяющим проводить кластеризацию является искусственная нейронная сеть (ИНС).

Рассмотрим задачу кластеризации неисправностей дизелей на основе искусственной нейронной сети WTA. На вход сети подается 6 входных параметров, на основе которых необходимо производить анализ неисправностей:

L, мм – положение рычага управления ТНВД;

n, об/мин – обороты вращения коленчатого вала дизеля;

M_H, N_m – крутящий момент;
 G , кг/час – расход топлива;
 $T_M, ^\circ C$ – температура масла;
 D , % – дымность отработанных газов.

Основной задачей нейронной сети является найти соответствие между входными векторами $x_j = [L, n, M_H, G_T, T_M, D]$ и выходными векторами $y_j = [y_1, y_2, \dots, y_6]$, количественное соотношение данных векторов построенные на основе экспертных оценок, представлены в таблице 1.

Таблица 1. – База знаний неисправностей дизелей.

№ п/п	Входной вектор $x_j = [L, n, M_H, G_T, T_M, D]$	Выходной вектор $y_j = [y_1, y_2, \dots, y_6]$	Примечание
1	$x_1 = [11, 1200, 123, 30, 45, 0,6]$	$y_1 = [1, 0, 0, 0, 0, 0]$	- норма, неисправностей в работе дизеля нет;
2	$x_2 = [11, 1200, 84, 30, 45, 0,6]$	$y_1 = [0, 1, 0, 0, 0, 0]$	- неисправность топливной системы, подсосы воздуха, утечка топлива;
3	$x_3 = [11, 1200, 123, 30, 45, 0,9]$	$y_1 = [0, 0, 1, 0, 0, 0]$	- двигатель работает с перегрузкой, либо неверная регулировка угла опережения впрыска топлива, либо неправильная регулировка объема впрыскиваемого топлива;
4	$x_4 = [11, 1200, 123, 30, 80, 0,6]$	$y_1 = [0, 0, 0, 1, 0, 0]$	- механические повреждения в шатунно-поршневой группе, либо засоренность смазочной системы и системы охлаждения;
5	$x_5 = [11, 1500, 123, 30, 45, 0,6]$	$y_1 = [0, 0, 0, 0, 1, 0]$	- переполнен маслом поддон воздухоочистителя;
6	$x_6 = [11, 800, 100, 30, 45, 0,6]$	$y_1 = [0, 0, 0, 0, 0, 1]$	- попадание воды в топливную систему.

Структура нейронной сети WTA используемой для классификации неисправностей дизелей, на основе показаний с датчиков испытательных стендов, реализованная в среде Simulink Mathworks представлена на рис. 2.

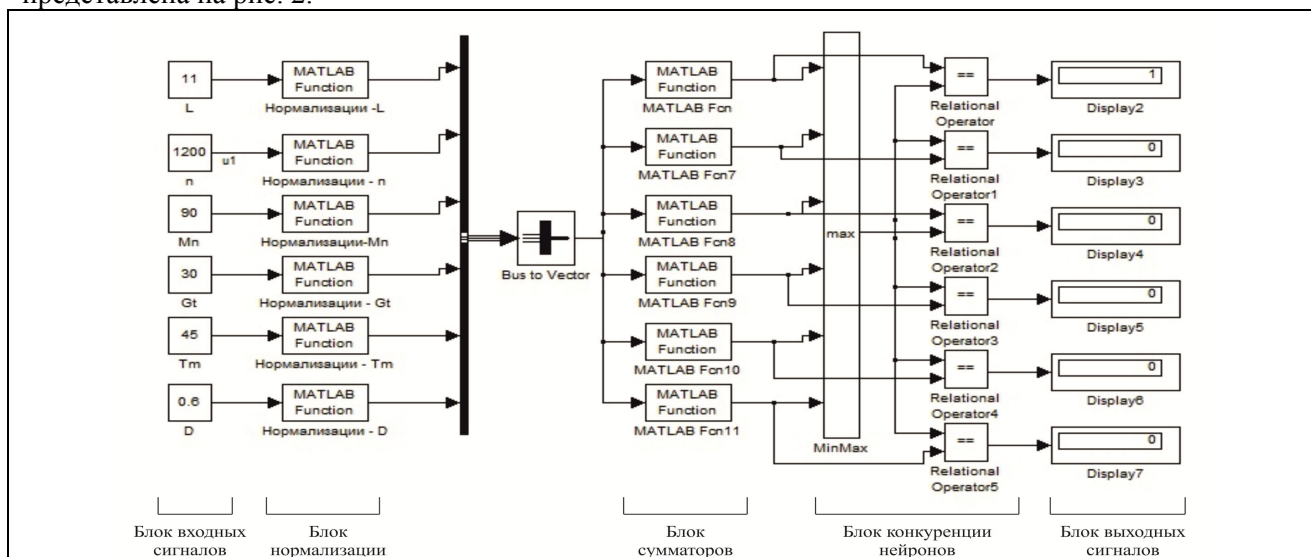


Рисунок 2. – Реализация ИНС WTA в Simulink Mathworks.

Все сигналы поступают на «Блок входных сигналов» и на следующем этапе проходят нормализацию по следующей формуле:

$$x_j = \frac{x_j}{\sqrt{x_1^2 + x_2^2 + \dots + x_N^2}}$$

В «Блоке сумматоров» производится вычисление выхода каждого нейрона по формуле

$$u_i = \sum_{j=0}^N w_{ij} \cdot x_j,$$

где u_i – выходной сигнал i -го нейрона;

w_{ij} – веса i -го нейрона;

x_j – входной сигнал i -го сумматора.

Блок «Конкуренции нейронов» – необходим для того, чтобы определить максимальное значение из выходов u_i и определение его как победителя. Соответственно этому выходу u_i назначается значение 1, а всем остальным 0.

Основной задачей обучения нейронной сети WTA является подбор таких значений матрицы весовых коэффициентов, чтобы выполнялись соотношения заданные в таблице 1.

Обучение данного типа сети производится по правилу Гроссберга, по следующей формуле:

$$w_{ij}(t+1) = w_{ij}(t) + \eta [x_j - w_{ij}(t)],$$

где $w_{ij}(t+1)$ – рассчитываемые веса i -го сумматора;

где $w_{ij}(t)$ – текущие веса i -го сумматора;

η – это коэффициент обучения, значение которого, как правило, выбирается из интервала (0,1);

x_j – входной сигнал i -го сумматора[4,5].

Подобрав соответствующие параметры весовых коэффициентов нейронов, данная реализация искусственной нейронной сети WTA позволяет в автоматическом режиме производить кластеризацию неисправностей дизелей.

Список литературы

- 1) Айвазян С.А., Бухштабер В.М., Енюков И.С., Мешалкин Л.Д. Прикладная статистика: Классификация и снижение размерности. М.: Финансы и статистика, 1989. 607 с.
- 2) Мандель И.Д. Кластерный анализ. М.: Финансы и статистика, 1988. 176 с.
- 3) Осовский С. Нейронные сети для обработки информации / Пер. с польского И.Д. Рудинского. М.: Финансы и статистика, 2002. 344 с.: ил.
- 4) Хайдуков Д.С. Применение кластерного анализа в государственном управлении // Философия математики: актуальные проблемы. М.: МАКС Пресс, 2009. 287 с.
- 5) Ярушкина Н.Г. Основы теории нечетких и гибридных систем: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2004. 216 с.

PR В ШОУ-БИЗНЕСЕ

Мухаметзянова А.Р.

Научный руководитель – доцент Горячева О.Н.

Шоу-бизнесом называют коммерческую деятельность в сфере развлекательных зрелищ, включающую в себя такие направления, как музыкальная эстрада, киноиндустрия, масштабные спортивные мероприятия, развлекательные телепередачи, фэшн-показы, всевозможные конкурсы красоты и т.д. Другими словами, шоу-бизнес – это работа на публику.

Артисты часто используют такие приемы, как преувеличение собственного успеха, манипулирование сознанием, вызывающее поведение, т. е. делают все, что может привлечь внимание к их персоне. Слухи и скандалы являются неотъемлемой составляющей шоу-бизнеса, являющиеся немаловажной частью работы специалистов по PR.

Бесспорно, в шоу-бизнесе значительная доля успеха зависит от имиджмейкеров, которые моделируют образ публичного человека, начиная от корректировки внешних данных, заканчивая выбором удобопроизносимого имени, модели машины и тому подобное. По воспоминаниям княгини Голицыной Диор рекомендовал начинающим моделям придерживаться следующих правил: posture- осанка, character- характер, beauty- красота, punctuality - пунктуальность, politeness- вежливость, persistence-настойчивость. Иными словами, он требовал, чтобы «манекенщица была личностью, а не

подушкой для булавок портного» [3, с. 361]. Успешно сформированный имидж становится символом и способствует появлению и закреплению успеха, запоминаясь аудитории.

«Звездой» обычно считают того, о котором говорят, поэтому важным условием успешного PR является высокий уровень интереса к публичной персоне, основная информация о которой распространяется по принципу «сарафанное радио». Поведение звезды должно быть соответствующим: подогревающим любопытство и поддерживающим стабильно высокий интерес к себе, используя для этого как можно более необычные поступки, ситуации. Например, сообщения о свадьбе, разрыве отношений Аллы Пугачевой и Максима Галкина, появление в их семье детей, с детальным описанием всех моментов.

Значительный вклад в PR «звезды» и становление её имиджа вносит эпатажность, проявляющаяся в манере говорить, одеваться, комментировать те или иные события. В поп-культуре декларируется полная свобода, что не всегда уместно, но зато узнаваемо и способствует запоминаемости, акцентуализации. Ведь «звезда» на то и звезда, чтобы «блистать» как в прямом, так и в переносном смысле. Если все наденут строгие черные платья и классические костюмы, то будут выглядеть угрюмо и сливаться друг с другом, а для звезд это неприемлемо, например, гардероб Леди Гаги невозможно проигнорировать и забыть, а все дело в профессиональном имиджмейкере. Поп-звезда профессия творческая, а там где творчество, там и креативность. Из требования самотрансляции и возникают: определенная вульгарность (Рианна, Сергей Зверев), криминальный оттенок (Михаил Круг, «50 cent»), определенная сексуальность (группа «Quest Pistols», Дмитрий Нагиев), почти обязательной становится некоторая аномальность (Б. Моисеев, Витас).

По определению Сэма Блэка: «Паблик рилейшнз - это искусство и наука достижения гармонии посредством взаимопонимания, основанного на правде и полной информированности» [1, с. 32]. PR становится приоритетным направлением в формировании имиджа не только звезд шоу-бизнеса, но и просто публичных людей.

В шоу - бизнесе могут быть использованы и методы PR по созданию бренда из имени артиста или названия группы. Именно на это должна быть направлена деятельность пиарщика, поскольку именно благодаря созданию бренда продукцию артиста будут ждать и гарантированно покупать. Однако на сегодняшний день в России существует только два исполнителя, которых можно назвать брендами и продукцию которых гарантированно будут покупать и ждут: Алла Пугачёва и Дима Билан, который своей сверх популярностью во многом обязан победе на «Евровидение» в 2008 году.

Очевидна взаимосвязь шоу-бизнеса и Public Relations, технологии которого используются для привлечения целевой аудитории и влияния на массовое сознание.

Список литературы

- 1) Блэк С. Паблик рилейшнз. Что это такое? / Пер. с англ. М.: Новости. 1998. 240 с.
- 2) Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. М.: Альпина Бизнес Букс. 2007. 304 с.
- 3) Кондратьев Э.В., Абрамов Р.Н. Связи с общественностью. М.: Академический Проект. 511 с.

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И МЕТОДА АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИЕРАРХИИ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРОСТОЕВ ТРАНСПОРТА

Мухаметова Р.А.

Научный руководитель – доцент ШUTOVA П.А.

В последнее время широко распространена проблема простоев транспорта на складе промышленного предприятия. В первую очередь это связано с нерациональной организацией процесса складской грузопереработки, уровнем квалификации персонала, внешними факторами, касающимися оснащения прискладской площади. Потери в скорости движения материального потока могут также возникать в связи с аварийной ситуацией на дорогах, погодными условиями, загруженностью АЗС другими транспортными средствами, задержкой транспортного средства на весовом контроле вследствие перегруза.

Работа автомобильного транспорта, пунктов погрузки и разгрузки представляет единый технологический процесс. Понимание единства технологического процесса работы грузоотправителей, грузополучателей, транспортников приводит к необходимости согласования ритма транспортного процесса с ритмом производства и потребления. Погрузочно-разгрузочные пункты представляют собой основные звенья транспортного процесса, так как от эффективности

организации взаимодействия с ними автомобилей в основном зависят конечные результаты перевозок [Курганов, 2009, с.129].

В процессе доставки груза потребителю от производства до распределения комплекс, предоставляемых услуг складом, играет важную роль. Благодаря логистическому сервису время на погрузочно-разгрузочные работы можно сократить до минимума, выбрав необходимую стратегию складирования.

Наиболее оптимальными стратегиями складирования, позволяющими решить проблему простоев транспортных средств, являются:

Склад № 1 - современный склад с доковым оборудованием (наличие секционных ворот, доквеллеров, докшелтеров).

Склад № 2 - склад с почасовым обслуживанием, постоянной клиентской базой, единой информационной платформой, осуществляющий функцию объединения.

Склад № 3 - склад, использующий WMS-систему, оформляющий документы до прибытия автомобиля в пункт погрузки.

Склад № 4 - склад с 10 стандартными доками и 3 доками, оборудованными современной техникой, электронным документооборотом.

Для выбора стратегии складирования мы предлагаем использовать метод аналитической иерархии – выбор наилучшего решения при многих критериях. Метод включает составление матрицы попарных сравнений, определение весовых коэффициентов, сравнение альтернатив по критериям, составление рейтинга и выбор альтернативы, которая наиболее полно удовлетворяет весь набор целей [Саати, 1993, с.7]. В формате метода АНР лицо, принимающее решения, указывает наиболее важные критерии, по которым выполняется оптимизация. Для предприятия при выборе стратегии складирования существенными критериями являются:

- обеспечение безопасности при хранении, погрузке (A1);
- продолжительность погрузочно – разгрузочных работ (A2);
- точность выполнения заказа (A3);
- скорость оформления документации (A4);
- профессиональная пригодность работников склада (A5);
- наличие связи поставщик – склад (A6);
- обеспечение полноты загрузки транспортного средства (A7);
- возможность безопасного маневрирования на прискладской площади (A8).

Первым шагом в МАИ является построение матрицы попарных сравнений (табл.1) и определение весовых коэффициентов (табл.3), следующие расчеты осуществляются аналогичным образом в том же порядке.

Таблица 1. – Матрица попарных сравнений.

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8
A1	1	1/3	1/3	1/4	5	4	3	1/2
A2	3	1	1	2/3	4	2	3	1
A3	3	1	1	3/4	1 2/3	1 2/3	3	1
A4	4	1 1/2	1 1/3	1	3	3	1 1/3	2
A5	1/5	1/4	3/5	1/3	1	2	3/5	1/2
A6	1/4	1/2	3/5	1/3	1/2	1	2/3	1/2
A7	1/3	1/3	1/3	3/4	1 2/3	1 1/2	1	1/2
A8	2	1	1	1/2	2	2	2	1
Итого	13 7/9	6	6 1/5	4 3/5	18 5/6	17 1/6	14 3/5	7

Значения в матрице определяются экспертным методом, опираясь на шкалу предпочтений Саати (табл.2).

Таблица 2. – Рекомендуемая шкала попарных сравнений.

Уровень относительной важности	Балл
Очень большое превосходство	9
Большое превосходство	7
Существенное превосходство	5
Умеренное превосходство	3
Равная важность	1

Таблица 3. – Определение весового коэффициента.

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	Вес
A1	$1/13$ $7/9=0,07$	0,06	0,05	0,05	0,27	0,23	0,21	0,07	0,1265
A2	0,22	0,17	0,16	0,15	0,21	0,12	0,21	0,14	0,1713
A3	0,22	0,17	0,16	0,16	0,09	0,10	0,21	0,14	0,1556
A4	0,29	0,25	0,22	0,22	0,16	0,17	0,09	0,29	0,2110
A5	0,01	0,04	0,10	0,07	0,05	0,12	0,04	0,07	0,0635
A6	0,02	0,08	0,10	0,07	0,03	0,06	0,05	0,07	0,0592
A7	0,02	0,06	0,05	0,16	0,09	0,09	0,07	0,07	0,0767
A8	0,15	0,17	0,16	0,11	0,11	0,12	0,14	0,14	0,1358
Итого									1

В таблице 4 представлен итоговый расчет, на основе которого будет осуществлен выбор. Для получения общей оценки (приоритета) необходимо умножить вес оценки по некоторому критерию на вес этого критерия. Затем следует сложить значения, полученные для каждого склада по всем критериям.

Таблица 4. – Расчет приоритетов альтернатив.

Критерии	Склад №1	Склад №2	Склад №3	Склад №4
Обеспечение безопасности	0,02105	0,00957	0,07392	0,02201
Продолжительность п/р	0,01970	0,01439	0,05909	0,07813
Точность выполнения заказа	0,01959	0,05103	0,06854	0,01651
Скорость оформления документации	0,01496	0,02973	0,10971	0,05659
Профессиональная пригодность работников склада	0,00603	0,01461	0,03554	0,00734
Связь поставщик - склад	0,00469	0,01763	0,02873	0,00818
Полнота загрузки ТС	0,00790	0,04171	0,01720	0,00988
Безопасное маневрирование	0,01951	0,03075	0,06231	0,0232
Приоритеты	0,11347	0,20945	0,45510	0,22196
Распределение мест	4	3	1	2

На основе произведенных расчетов было выявлено, что наилучшей альтернативой по методу АНР, является склад № 3, использующий WMS-систему, так как он имеет наибольший приоритет. Выбор данной стратегии, возможно, приведет к устранению проблемы простоев.

Следует отметить, что не каждое предприятие может позволить внедрение системы WMS, поэтому выбор может быть осуществлен в пользу склада с 10 стандартными доками и 3 «уникальными» доками. Использование 3 доков предполагает дополнительный набор услуг, при их оснащении затрачивается больше средств. В связи с чем, на первый план выходит проблема определения необходимого количества доков, которую можно успешно решить, используя метод систем массового обслуживания (СМО) [Элементы, 1965, с.272].

Например, поток транспортных средств, прибывающих для погрузки/разгрузки, имеет интенсивность $\lambda = 0,3$ обращений в минуту (20 автомобилей в час). Процесс погрузки/разгрузки в

среднем длится $t^- = 10$ мин. Необходимо определить оптимальное число доков, если условием оптимальности считать удовлетворение не менее 90 % заявок ($Q \geq 0,9$).

Найдем интенсивность потока обслуживания:

$$\mu = \frac{1}{t_{об.}} = \frac{1}{10} = 0,1 \text{ заявок в минуту или } 6 \text{ заявок в час}$$

Интенсивность нагрузки канала:

$$\rho = \frac{\lambda}{\mu} = \frac{20}{6} = 3,3$$

т.е. за время среднего по продолжительности погрузочно-разгрузочного процесса $t_{об.}^- = 10$ мин поступает в среднем 4 заявки.

Обозначим через n число доков на складе и рассчитаем основные характеристики обслуживания получаемой канальной СМО.

Пусть число доков на складе равно 1, т.е. $n = 1$

$$P_0 = \left(1 + \rho + \frac{\rho^2}{2!} + \dots + \frac{\rho^k}{k!} + \dots + \frac{\rho^n}{n!} \right)^{-1} = (1 + 4)^{-1} = \frac{1}{5}$$

Вероятность того, что система свободна равна $1/5$

$$Q = 1 - \frac{\rho^n}{n!} P_0 = 1 - \frac{4^1}{1!} \times \frac{1}{5} = 0,2$$

$$A = \lambda Q = 20 \times 0,2 = 4$$

Аналогичным образом рассчитываются основные характеристики при $n = 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10$. Затем все расчетные характеристики сведем в таблицу.

Таблица 5. – Расчетные характеристики.

Характеристики обслуживания	Число доков									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Относительная пропускная способность	0,2	0,4	0,32	0,32	0,4	0,5	0,6	0,75	0,87	0,94
Абсолютная пропускная способность	4	8	6,4	6,4	8	10	12	15	17,4	18,8

Для того, чтобы удовлетворить потребности 90 % заявок, при интенсивности 20 автомобилей в час необходимо 10 доков, где за час будут обслуживаться 18 автомобилей (табл. 5).

При стремлении к удовлетворению запросов большого числа потребителей не стоит увеличивать количество доков, так как они могут быть не востребованы и повлекут за собой издержки на содержание, оплату труда дополнительного персонала. Менеджер, принимающий решение о совершенствовании СМО оценивает изменения, возникающие в затратах на функционирование системы и в издержках, связанных с ожиданием клиентов [Афанасьев, 2006, с.255].

Методики СМО и АНР не требуют значительных затрат ресурсов времени, воспользовавшись ими можно определить пути решения проблемы и осуществить более подходящий для предприятия выбор.

Для того чтобы исключить простои транспортных средств под погрузкой/разгрузкой необходимо предоставить качественный логистический сервис, обеспечивающий баланс между качеством обслуживания потребителей и сопутствующими издержками. Устранение простоев позволит повысить имидж компании, конкурентоспособность на рынке услуг и пунктуальность в процессе доставки груза.

Список литературы

- 1) Афанасьев М.Ю., Багриновский К.А., Матюшок В.М. Прикладные задачи исследования операций: Учеб.пособие. М.: ИНФРА – М, 2006. С. 255.
- 2) Курганов В.М. Логистика, транспорт и склад в цепи поставок товаров // Транспорт в логистической цепи. 2009. С. 129.
- 3) Саати Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий. Перевод с англ. Р.Г. Вачнадзе. М.: Радио и связь, 1993. С. 278.

4) Саати Т.Л. Элементы теории массового обслуживания и ее приложения. Перевод с англ. Е.Г.Коваленко. Изд-во Советское радио, М., 1965. С. 505.

К НЕКОТОРЫМ ПРОБЛЕМАМ ИНСТИТУТА ТОЛКОВАНИЯ ЗАВЕЩАНИЯ

Никулин А.А.

Научный руководитель – старший преподаватель Бегишева О.А.

Завещание представляет собой одностороннюю сделку, которая, с одной стороны, выражает волю наследодателя по поводу судьбы принадлежащего ему имущества, а с другой - создает права и обязанности для наследников только после открытия наследства. В жизни возможны ситуации, когда воля завещателя выражена недостаточно четко и ясно. Преимущественно это касается т.н. закрытых завещаний, которые составляются без участия нотариуса и нотариус не имеет возможности проследить за тем, чтобы в тексте не было двусмысленности или неясности. Традиционно же нотариус осуществляет толкование завещания на стадии, когда представленный для удостоверения документ является проектом завещания, а также на стадии исполнения завещания после открытия наследства. В соответствии со ст.54 Основ законодательства Российской Федерации о нотариате нотариус обязан разъяснить смысл и значение представленного проекта сделки, в частности завещания, и проверить, соответствует ли его содержание действительному намерению субъекта сделки и не противоречит ли оно требованиям закона. Если смысл отдельных распоряжений завещания не вполне ясен или противоречит другим распоряжениям, нотариус обязан рекомендовать завещателю устранить недостатки текста завещания, разъясняя правила наследования и предупреждая о последствиях совершаемых в нотариальном порядке действий, что вытекает из обязанностей нотариуса, предусмотренных ст.16 Основ законодательства Российской Федерации о нотариате.

Если же все-таки имеются неясности в четкости выражения воли завещателя, ГК РФ допускает возможность толкования завещания. Толкование представляет собой уяснение истинной воли завещателя, уразумение его намерений относительно имущества. В ст. 1132 ГК установлены два способа толкования завещания с указанием на субъектов такого толкования (нотариус, исполнитель завещания, суд). Первый (и основной) из указанных в ст. 1132 ГК способов толкования называется буквальным, или грамматическим, способом толкования. При этом способе толкования толкователь завещания принимает во внимание лишь буквальный смысл слов и выражений, которые составляют содержание завещания. Иными словами, законодатель предписывает толкователю исходить из того, что завещатель написал в завещании именно то, что хотел написать, и ничто другое.

Переход к следующему способу толкования - систематическому толкованию, то есть установлению буквального смысла какого-либо положения завещания путем сопоставления этого положения с другими положениями и смыслом завещания в целом, допустим лишь в случае неясности буквального смысла завещания. Это обязывает толкователя мотивировать переход ко второму способу толкования, то есть указать, в чем именно он усмотрел неясность буквального смысла завещания и почему. Надлежащее исполнение этой обязанности особенно важно при судебном рассмотрении наследственного спора, поскольку отсутствие в мотивировочной части судебного решения обоснования причин перехода суда к систематическому способу толкования не позволяет считать такое решение обоснованным, что является основанием для его отмены [Рождественский, 2003, с. 26-41].

Следует также отметить, что вопросы толкования завещания в том или ином аспекте стоят и в зарубежной правоприменительной практике. Так, Р. Борк приводит такой пример: Е. составляет завещание в пользу своего собутыльника (Stammtischbruder) R, в котором завещает последнему "библиотеку". R. после смерти Е. получает из наследственной массы три детективных романа (других книг обнаружено не было). Однако R. не соглашается с таким распределением наследства и требует передать ему богатый винный погреб, который, как оказалось, Е. и называл своей "библиотекой". Другие завсегдатаи заведения, где Е. выпивал, подтвердили это. При таких обстоятельствах R. должен получить в качестве наследства именно винный погреб [Bork, 2006, S.195].

В рамках исследования данного института нами были выделена следующая проблема: институт толкования завещания, законодательное закрепление которого составляет всего одну статью (ст. 1132 ГК РФ), не дает ответов на ряд вопросов, возникающих при осуществлении толкования завещания. В частности, вышеупомянутая статья, перечисляя правомочных субъектов: суд, нотариуса и исполнителя завещания, не ставит конкретные условия подведомственности при рассмотрении этой

категории дел. Теоретически толкование завещания должно осуществляться нотариусом или исполнителем завещания. Передача же завещания на толкование в суд предусматривалась как крайняя мера на случай возникновения у вышеупомянутых субъектов трудностей при толковании или возражении наследников. На практике же возникает следующая ситуация: нотариус отказывается толковать завещание, так как данное действие напрямую не предусмотрено ныне действующими основами законодательства Российской Федерации о нотариате. С толкованием исполнителя завещания, который по общему правилу является наследником, традиционно не согласны прочие наследники, а суд не имеет практически никакой законодательной базы по данному вопросу. Судебная же практика, установившаяся в РФ, исходит из того, что дела о толковании завещаний подсудны судам только в случае наличия материального спора по предмету завещания. То есть при наличии несоответствия между волей завещателя и фактическим наличием имущества, например, если указание в завещании желание передать определенному лицу земельный участок площадью 100 кв.м., хотя участок, принадлежащий завещателю на праве собственности, имеет площадь 1000 кв.м., суд примет исковое заявление о толковании завещания к своему производству. Однако во всех прочих случаях судебная практика предписывает отказывать в принятии заявлений.

Таким образом, сложившаяся ситуация является достаточно проблематичной и требует принятия определенных мер. В частности, мы предлагаем внести изменения в «Основы законодательства Российской Федерации о нотариате», добавить статью 58.1 «Толкование завещания», в которой закрепить процедуру осуществления такого нотариального действия как толкование завещания.

Список литературы

- 1) Bork R. Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Gesetzbuchs: Lehrbuch des Privatrechts. Mohr Siebeck, 2006. S. 195.
- 2) Рождественский С.Н. Завещание как сделка по гражданскому законодательству // Бюллетень нотариальной практики. 2003. N5. С. 26-41.

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ДИЗАЙНА БЛАГОУСТРОЙСТВА ТЕРРИТОРИЙ ШКОЛ

Нугуманова Р.Р.

Научный руководитель – доцент Лоншакова М.М.

Благоустройству территорий средних школ в настоящее время во всем мире стали уделять больше внимания. Появились современные концепции, которые превращают проекты школ в удобные, функциональные и эстетичные объекты. Рассмотрим некоторые из них.

Например, новую школу в Париже (рис.1) Bobigny school [1] отличает многоуровневая «зеленая» крыша. Здание, созданное Mikou Design Studio, уже стало достопримечательностью центра города. Идея проекта заключается в создании впечатления о позитивном, жизнерадостном, веселом по цвету и форме здании, создающем особое настроение.



Рисунок 1. – Bobigny школа. Производитель: Mikou Design Studio. Франция, Париж, 2012 год [1].

Его композиция имеет интересное решение, она три этажа, напоминает спираль и делится на разные функциональные уровни. Расположенная в плотном блоке городской застройки школа является частью более крупного комплекса, поэтому в первую очередь было важно сделать так,

чтобы дети чувствовали себя здесь защищенными. Это достигается с помощью формы здания, построенного вокруг ряда внутренних дворов. Тщательная ориентация здания по отношению к сторонам света гарантирует, что каждый этаж постройки получает оптимальный уровень естественного освещения, что способствует его максимуму.

Фасад школы и стены внутренней части здания облицован коричневыми, оранжевыми, желтыми и белыми, расположенными в мозаичном порядке панелями из массива натуральных материалов, древесины различных оттенков, которые гармонично сочетаются друг с другом. Подобный эффект помогает сделать новую школу заметным ориентиром в этом районе. Застекленные участки фасада в сочетании с объемными световыми колодцами внутри здания позволяют естественному свету беспрепятственно проникать во внутренние помещения.

Проект хорош тем, что он представляет собой целостный образ, это школа и сразу в ней же ее территория. Светлое пространство, имеющее современный вид. Однако, проект имеет и недостатки, не хватает различных площадок для детских спортивных соревнований.

Идея следующего проекта благоустройства территории школы заключается в трактовке супрематизма Малевича. Это проект школьного дворика (рис.2-3) в Санкт-Петербурге [2], важным в нём также является, его эмоциональный настрой.



Рисунок 2. – Максимов А. В. Благоустройство внутреннего двора ГОУ СОШ № 418. Россия, Санкт-Петербург, 2011 год.



Рисунок 3. – Фронтальный вид двора школы №418 в Санкт-Петербурге.

Сочетание разноцветных и разновеликих геометрических фигур образует пронизанную внутренним движением, уравновешенную асимметричную композицию в стиле «супрематизм». Если фасад школы имеет мрачное цветовое решение. То, дворик имеет оранжевые, желтые, белые, коричневые цвета, эмоционально оживляющие цветовое решение. Желтый тон создает атмосферу легкости, радости. Оранжевые дорожки в форме круга вызывают ощущение энергии, силы, способствует работоспособности, что располагает учеников школы к тяге знаний. Акцентом является белый цвет, который присутствует в перилах и в форме небольших газонов. Он прибавляет свет во всей композиции дворика, раздвигает пространство, делая маленький дворик школы зрительно больше.

Центром композиции внутреннего двора, является разно-уровневая желтая арка обрамляющая спуск для инвалидов и главный вход в саму школу. Из главной арки, куда все попадают во двор - ведет оранжевая дорожка сразу к главному входу школы и к спуску для инвалидов. Тем самым, эти дорожки соединяют между собой два главных входа. И небольшие прямоугольные газоны расположены так, что дают направление к входу в школу, состоят из травы и мраморных плит, представляют собой контраст материалов, и визуально воспринимаются как разно-уровневый элемент композиции. Несмотря на то, что эти газоны статичной формы, они придают ощущение движения всей композиции дворика. Арка, деревянные скамейки, расположенные на разной высоте, оранжевые дорожки, образующие круги, разной величины и уровня, всё создает ритм и динамику.

Данный проект школьного дворика удобен в использовании, из одного места можно с легкостью переходить в другое. Достаточно мест, где можно сидеть, когда проходят линейки и мероприятия. С каждого уровня мест можно перейти к крыльцу или, наоборот, спуститься вниз - в центр дворика, переходить ближе к выходу двора и там спуститься. Достоинством проекта является и его функциональность и эргономичность.

Рассмотрим еще один проект (рис. 4), концепция которого связана с темой футуристического, научного будущего, высоких разработок и физикой. За основу художественного образа был взят

космический дизайн, где умные машины помогают человеку добиться небывалых высот в науке. Так, например, дорожки и площадки с цветниками на плане похожи на созвездия или взлётные площадки, а оборудование и средовые объекты – на звездолёты и фантастические космические станции.

Главной задачей проекта стала разработка уникального пространства с «дружелюбной» атмосферой, уютной и удобной как для научных сотрудников, так и для студентов. Новую планировку территории университета можно разделить на 4 зоны: зона активного отдыха состоит из спортивных площадок и двух зрительских трибун, с которых удобно наблюдать за любой спортивной площадкой. Зона пассивного отдыха предназначена для прогулок, уютные беседки и цветники создают эстетическое наслаждение. Зона парковки расположилась ближе к проезжей части и равноудалена от двух основных входов. Она отделена от зоны «тихого отдыха» стриженным кустарником, который имеет еще и функциональное значение – звукоизоляция и естественный барьер. Парадная зона самая красивая и праздничная, на площади университета возможно проведение смотров, парадов и праздников для студентов.



Рисунок 4. – Мурзина М Н. Проект корпуса физико-технического факультета, филиала Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ», г. Димитровград, 2012 год [3].

Фасады университета и общежития имеют плавные линии, скруглённые углы. Огромные окна, похожи на иллюминаторы фантастического космического звездолёта, во всем здании хорошее освещение. Запоминающаяся пластика здания, эффектный объем создает архитектурную визитку физико-технического факультета, которая сразу обращает на себя внимание. Это здание «разрушает» шаблонные представления о физике, как о скучной и сложной науке. В итоге перед студентами откроется новый мир – планета физики. А здание напоминает космический корабль будущего, который комфортно доставит к знаниям.

Таим образом, можно сделать вывод, что современные концепции благоустройства территорий средних школ, отличаются высокими эстетическими качествами, направленными на благоприятное восприятие объектов, через эмоционально-чувственное воздействие на потребителей их цветовыми, формообразующими и композиционными решениями. Они эргономичны и функциональны.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Многоуровневые "зеленые" крыши во французской школе. <http://www.energy-fresh.ru/tech/architect/?id=5477>
- 2) Интернет-ресурс: Благоустройство территории внутреннего двора ГОУ СОШ № 418. Санкт-Петербург. <http://abm-pb.com/projects/sosh.html>
- 3) Интернет-ресурс: Мурзина М. Конкурсная работа Мурзиной Марии. Реконструкция корпуса физикотехнического факультета и благоустройство прилегающей территории. Димитровград. <http://www.arhinovosti.ru/2012/12/20/konkursnaya-rabota-murzinoj-marii-rekonstrukciya-korpUSA-fiziko-tekhnicheskogo-fakulteta-i-blagoustrojstvo-prilegayushhejj-territorii-dimitrovgrad-rossiya/>

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПИТАНИЯ ВОЗДУХОМ АВТОМОБИЛЯ КАМАЗ

Русаков В.В.

Научный руководитель – доцент Болдырев А.В.

В настоящее время все более весомыми факторами при проектировании новых и модернизации существующих технических устройств и установок являются энергосбережение и повышение энергетической эффективности, обеспечение эксплуатационной надежности и экономичности, рост производительности и т.д.

Вышесказанное в полной мере справедливо и в отношении автомобильных систем. В частности, известно, что модификация системы питания воздухом заметно влияет на потери давления и на степень сгорания топлива, а, следовательно, на КПД двигателя [1-3].

Поэтому целью данной работы является повышение эффективности работы системы питания воздухом автомобиля КамАЗ, причем объектом исследования выбран начальный участок от воздухозаборника до компрессора, проанализированы его существующие прототипы, их достоинства и недостатки, возможные методы решения имеющихся проблем, а также создание принципиально новых конструкций воздухозаборника.

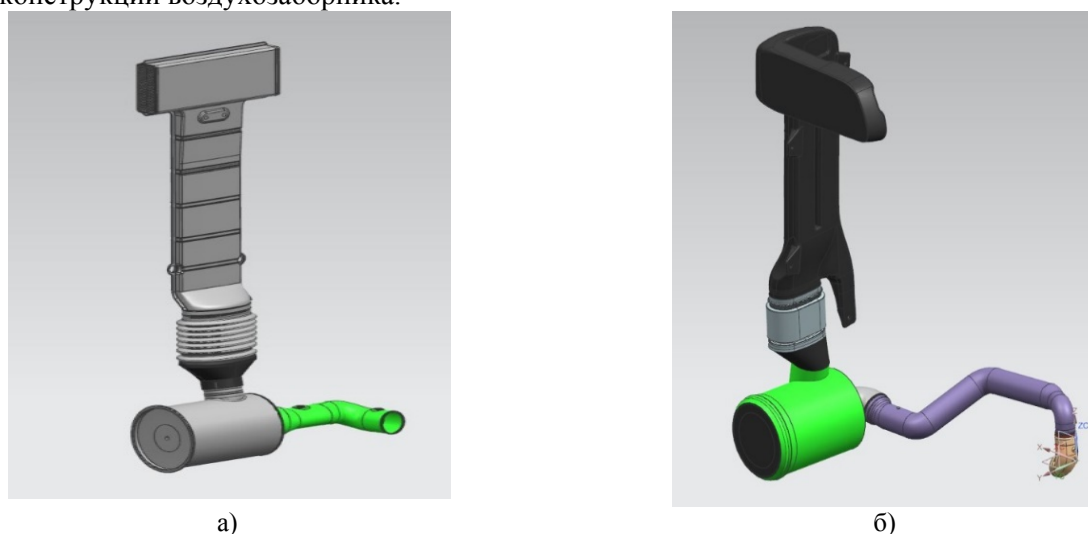


Рисунок 1. – Геометрия воздухозабора автомобиля КамАЗ 5308 (1а) и конструкция, предоставленная компанией Daimler (1б).

В настоящем исследовании для оценки эффективности предлагаемых вариантов конструкции проведено численное моделирование течения воздуха в их проточной полости в программном пакете Star-CCM+ 8.02.011 [4].

Для верификации математической модели при отсутствии информации о качественных показателях фильтров, использованы результаты натурных аэродинамических испытаний конструкций двух компаний: 1 – КамАЗ 5308; 2 – Daimler (рис.1).

Отклонение результатов моделирования от экспериментальных данных не превысило 5%, что подтвердило адекватность применяемой математической модели и позволило её использовать в дальнейших исследованиях.

Кроме того, применены результаты численного моделирования обтекания воздухом автомобиля КамАЗ 5308 (векторное поле скорости и скалярное поле давления на рис.2, 3), проведенные сотрудниками Научно-технического центра ОАО «КАМАЗ». Точность расчета характеристик течения подтверждена сравнением с данными натурных испытаний уменьшенной модели грузовика в аэродинамической трубе КГТУ им. А.Н. Туполева (КАИ).

В ходе расчётов были выявлены следующие особенности двух рассмотренных конструкций. Потери давления при движении воздуха в первом устройстве составили 7850 Па, в то время как во втором не превысили 3540 Па. Несмотря на меньшее гидравлическое сопротивление, необходимо отметить, что модель Daimler обеспечивает меньшую температуру воздуха на входе в компрессор системы из-за образования зон отрыва потока.

В результате проведенного анализа разработаны несколько вариантов подхода к решению имеющихся проблем:

1. Изменить положение или незначительно доработать конструкцию имеющихся воздухозаборников;
2. Сохранив конструкцию, установить дополнительные устройства, устраняющие ряд имеющихся недостатков на входе или на выходе системы;
3. Предложить новые конструкции с другим месторасположением на грузовом автомобиле, так сказать, с «нуля».

Первый подход наименее затратен, так как требует лишь незначительно изменить геометрию, либо её местоположение на машине. Но при этом возникают дополнительные трудности. Во-первых, воздухозаборники пластиковые, и нагружение силами набегающего потока воздуха может привести к их разрушению. Во-вторых, наличие в воздухе различных загрязнителей (жидкостей, пыли, насекомых, мусора и т.д.), что требует установки дополнительного фильтрующего элемента либо модернизации существующего.

Как вариант применения второго подхода, для компенсации потерь в систему можно предложить установку нагревательного элемента. Однако в этом случае возникает вопрос о его местоположении. При использовании данного элемента, например, перед всасывающим патрубком компрессора несколько компенсируется имеющееся в тракте падение температуры и давления, но расширение нагретого воздуха может негативно сказаться на подаче компрессора.

Использование третьего подхода в настоящей работе обусловлено необходимостью исследовать влияние как можно более полного набора геометрических параметров, изменяющихся в достаточно широких пределах, на характеристики воздухозаборника.

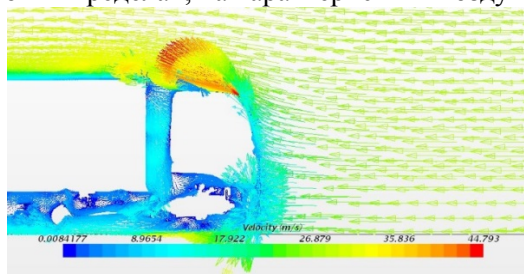


Рисунок 2. – Распределения векторов скорости в продольном сечении.

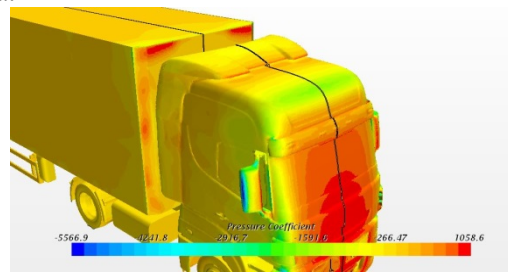


Рисунок 3. – Распределение коэффициента давления по поверхности грузовика.

При составлении математической модели учитывались сжимаемость воздуха, трехмерность и турбулентность течения, теплообмен, а также – модели аэроакустики для расчета шума [4-7]. Необходимость учета тех или иных явлений моделью течения диктовалась с одной стороны стремлением максимально приблизиться к реальным условиям натурных испытаний, а с другой стороны – возможностью получить устойчивое сходящееся решение, причем при разумных затратах вычислительных ресурсов.

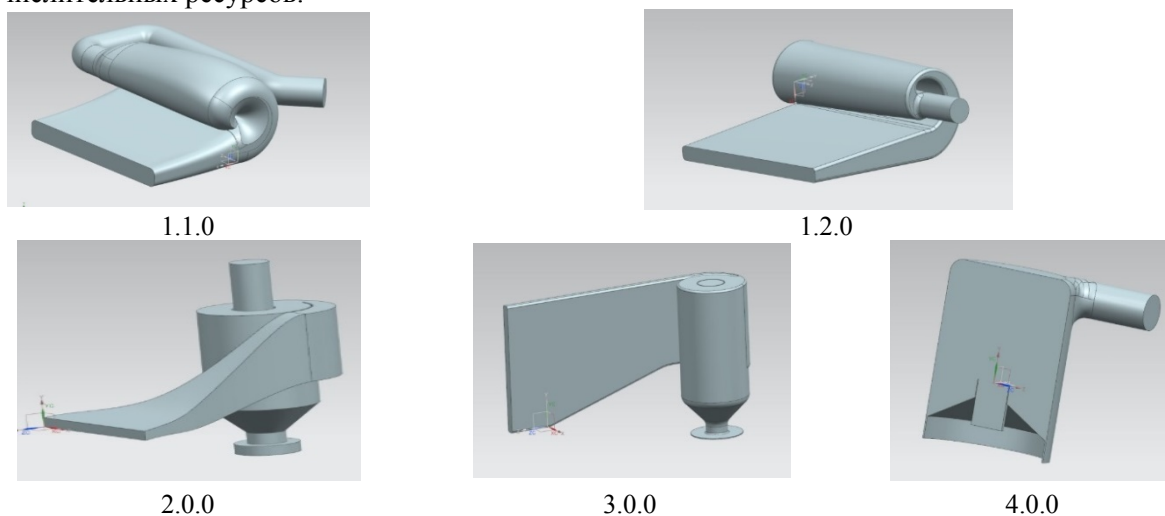


Рисунок 4. – Предложенные конструкции воздухозаборников.

Основная идея разработанных конструкций воздухозаборника (рис.4) – использование различных вариаций конструкции центробежных фильтров (циклонов), к преимуществам которых можно отнести: большую пропускную и приемлемую фильтрующую способность, отсутствие расходных

материалов, самоочистку. Тем не менее, самым большим недостатком центробежного фильтра являются большие потери давления на вихреобразование.

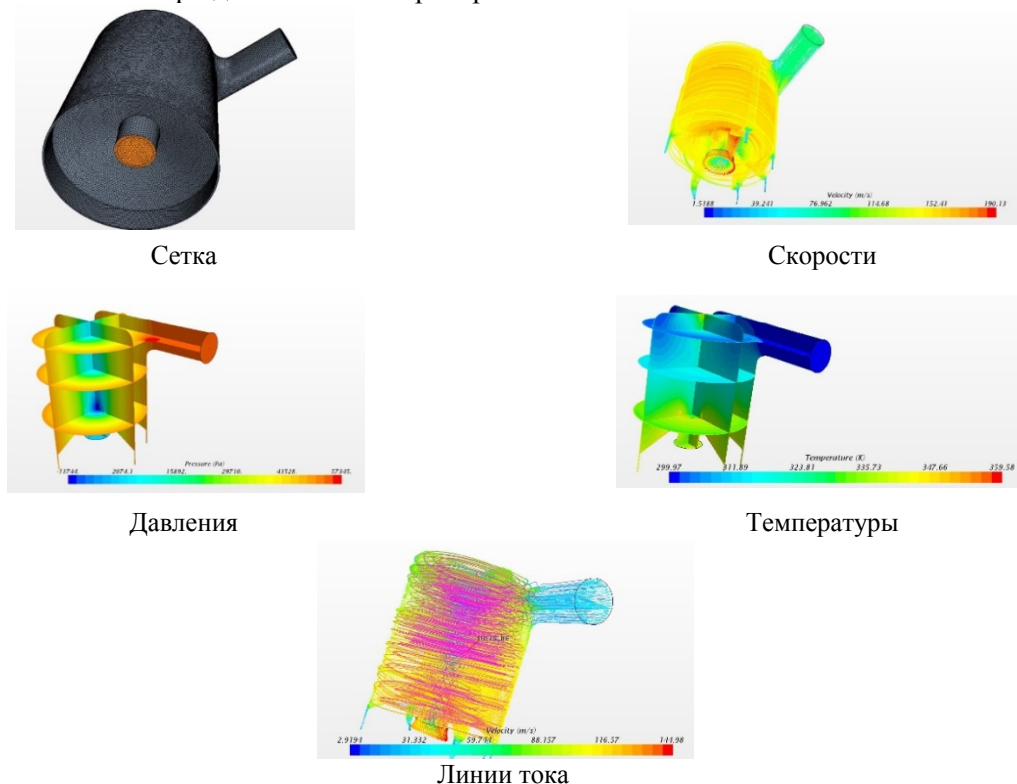


Рисунок 5. – Численная модель с результатами расчета.

В результате проведенного численного моделирования для каждой конструкции получены векторные поля скорости и скалярные поля давления и температуры для характерных продольных и поперечных сечений проточной полости (рис.5).

Применение конструкции №1.2.0 приводит к снижению температуры на входе в компрессор на 20° , а также к ускорению и закручиванию потока в цилиндрической части корпуса. Замечено возникновение отрывных зон, вызванных резкими поворотами потока в проточной полости устройства.

Анализ скоростных полей течения в конструкции №2.0.0 показывает увеличение значений окружных скоростей в вихревой камере воздухозаборника, а значит, улучшение фильтрующей способности аппарата за счет возникающих центробежных сил. Обнаружено снижение давлений и температур в выходном канале устройства.

Использование тангенциального патрубка в конструкции №3.0.0 обеспечивает дальнейшее увеличение окружных скоростей в корпусе воздухозаборника, что способствует более эффективному улавливанию загрязняющих частиц. Наличие отрывных зон в полости аппарата обуславливает снижение температуры на $15-18^{\circ}$.

Характеристики течения в воздухозаборнике при использовании варианта конструкции №4.0.0 указывают на возможность снижения потерь давления за счет уменьшения длин патрубков при сохранении высокой очищающей способности устройства. Кроме того, необходимо отметить относительную простоту и технологичность рассматриваемого исполнения по сравнению с другими вариантами, а также сравнительно малые габариты конструкции. Однако обнаружен некоторый нагрев воздуха в пристеночных слоях течения, а также достаточно заметное падение давления в центральной зоне корпуса воздухозаборника.

В целом, результаты анализа характеристик течения и технико-экономических показателей показывают возможность применения на автомобиле КамАЗ 4-го варианта конструкции воздухозаборника. Однако замеченные особенности структуры потока, некоторая нестабильность решения, а также колебания интегральных характеристик течения, требуют проведения дополнительных методологических и параметрических исследований.

Список литературы

- 1) Аэродинамика автомобиля / Под ред. В.-Г. Гухо; Пер. с нем. Н.А. Юниковой; Под ред. С.П. Загородникова. М.: Машиностроение, 1987. 424 с.
- 2) Белов И.А., Исаев С.А. Моделирование турбулентных течений. Учебное пособие. СПб.: Балт. гос. техн. ун-т, 2001. 108 с.
- 3) Лойцянский Л.Г. Механика жидкости и газа. 7-е изд., испр. М.: Дрофа, 2003. 846 с.
- 4) Петров А.П. Зависимость C_x автомобиля от потока воздуха через систему охлаждения ДВС / А.П. Петров, К.А. Петров // Автомобильная промышленность. 2008. № 3. С. 19-22.
- 5) Петров А.П. Концепция моделирования условий обтекания автомобиля воздушным потоком / А.П. Петров, К.А. Петров // Автомобильная промышленность. 2008. № 2. С. 19-20.
- 6) Shih, T.-H., Liou, W.W., Shabbir, A., Yang, Z. and Zhu, J. 1994. A New $k-\epsilon$ Eddy Viscosity Model for High Reynolds Number Turbulent Flows – Model Development and Validation, NASA TM 106721 User Guide STAR-CCM+ Version 7.04.006. – CD-adapco, 2012.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ С АУДИТОРИЕЙ В МЕСТНЫХ МАСС-МЕДИА

Салахутдинова А.З.

Научный руководитель – ст. преподаватель Мухаметзянова Р.Р.

На современном этапе развития общества, среди миллионов коммуникативных контактов, средства массовой информации являются одним из важнейших участников социальных отношений. Печать, интернет, радио, телевидение – это те источники, которые регулярно снабжают людей информацией о важнейших событиях как регионального, так и мирового масштаба. Миллионы газетных полос ежедневно прочитываются повсеместно, волны сотен радиостанций пронизывают эфир, донося новости из первых уст. Тысячи телебашен, ретрансляторов, десятки космических спутников совершают немислимую работу, делая людей свидетелями событий в разных уголках мира.

СМИ превратились в мощный инструмент воздействия, охватывая своим влиянием колоссальное количество людей и сфер человеческой деятельности. Из выше сказанного становится ясно, что журналисту просто необходимо знать все процессы, связывающие СМИ и аудиторию, для того, чтобы эффективнее работать в сфере журналистики.

Большинство исследований современности, так или иначе относящиеся к теме средств массовой информации, посвящены изучению взаимодействия и взаимовлияния журналиста и аудитории. Интерес к данному вопросу никогда не угаснет, поскольку быстротечность времени, бешеный оборот информации, смена определенных ценностей и интересов делают свое дело.

Актуальность нашей работы заключается в том, что изучение обратной связи важно для повышения рейтингов СМИ, постоянному обращению, вниманию аудитории к изданию, телеканалу. Также обратная связь помогает создавать темы, которые являются эксклюзивными для массмедиа.

В нашей работе, мы опирались на изучение сюжетов телеканала «РЕН ТВ – Набережные Челны» и телерадиокомпании «Чаллы–ТВ».

Хронологические рамки исследования: 11 декабря 2013 года – 11 марта 2014 года. Этот период был выбран в связи с активностью общественно-политической (подведение итогов года, планирование на 2014 год), социально-экономической (повышение тарифов на ЖКХ), культурной (организация большого количества праздничных мероприятий) сфер.

Одним из надежных путей к взаимопониманию с аудиторией служит установление прочных обратных связей системы СМИ в целом, каждой редакции и отдельного журналиста.

В массовом общении обратная связь выступает как выявленная реакция аудитории, как ответ на сигнал, иначе говоря – как активное взаимодействие между средствами массовой информации и населением.

Обратной связи отводят одну из важнейших ролей в деле формирования, развития и совершенствования как простых моторных навыков, так и сложных перцептивных и интеллектуальных действий почти во всех современных школах, направлениях и ориентациях.

За четыре месяца нашего исследования было проанализировано 430 сюжетов телеканала «РЕН ТВ – Набережные Челны» и 347 сюжетов телерадиоканала «Чаллы–ТВ».

После проведенного контент-анализа было выяснено, что из общего количества сюжетов – 777, 91 сюжет сделан при помощи обратной связи с аудиторией, 51 сюжет на телеканале «РЕН ТВ – Набережные Челны» и 40 на «Чаллы–ТВ».

Все сюжеты, сделанные с помощью общения с аудиторией, были разделены на две группы: сюжеты с положительной и отрицательной информацией. К сюжетам с положительной окраской мы отнесли сюжеты, которые не вызывают негативных эмоций, заставляют аудиторию испытать радость, патриотизм за город и наших жителей, они доставляют удовольствие. К сюжетам с отрицательной окраской относятся те события, которые несут в себе негатив, отрицательную энергию, заставляют волноваться, переживать. Из 91 сюжета, 25 имеют положительную окраску, что составляет 27,5% и 66 сюжетов носят отрицательный характер, что составляет 72,5% от общего числа сюжетов, сделанных при помощи обратной связи.

Из проведенного анализа можно отметить, что какая бы новость не была – отрицательная или положительная – равнодушные люди готовы делиться ею со всеми жителями города. Главное – сообщить в средства массовой информации, а там уж дело за профессиональными журналистами.

Из 777 изученных материалов, мы выяснили, что на долю сюжетов, созданных с помощью обратной связи приходится 91 сюжет, что составляет 11,7% от общего числа. На телеканале «РЕН ТВ – Набережные Челны» из 430 просмотренных материалов, 51 – сюжеты, созданные с помощью зрителей, а на телерадиокомпании «Чаллы–ТВ», из 347 изученных материалов – 40.

Также, мы уделили внимание социальным медиа. Социальные сети – это не только другая логика потребления контента, это еще и удобство для пользователей, который становится все более мобильным. Сегодня не только средства массовой информации взаимодействуют с социальными сетями, но и социальные сети – со СМИ. Изучив работу с аудиторией в группах «Новости 24. РЕН ТВ – Набережные Челны» и «Телерадиокомпания «Чаллы–ТВ»».

Не смотря на то, что в группе телеканала «РЕН ТВ – Набережные Челны» 3799 подписчиков, а в группе телерадиокомпании «Чаллы–ТВ» – 2828, но это совсем не говорит о том, что в группе с большим количеством читателей работа с аудиторией тоже больше. Изучив обе группы, мы выяснили, что активная работа со зрителями идет в группе с меньшим количеством подписчиков, то есть в группе «Телерадиокомпания «Чаллы–ТВ»».

Мы пришли к выводу, что аудитория равнодушна к злободневным темам нашего города. Они проявляют интерес, сообщая средствам массовой информации интересующие их вопросы и проблем, ожидая их разрешения.

Остается лишь сказать, что многогранность журналистского процесса, в который непрерывно внедряются миллионы людей, слушателей, читателей зрителей включает в себя прекрасный и совершенный синтез двух стихий, которые рождают ту самую, интересную, востребованную, нужную во всем мире информацию.

ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КРУТЯЩЕГО МОМЕНТА ПОЛНОПРИВОДНОГО АВТОМОБИЛЯ С КОЛЕСНОЙ ФОРМУЛОЙ 6X6 И РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ПОЛНОЙ МАССЫ В СООТНОШЕНИИ 2:1

Семенов К.С.

Научный руководитель – доцент Мухаметдинов М.М.

Одной из последних разработок ОАО «КАМАЗ» стал полноприводный автомобиль с колесной формулой 6x6 и распределением полной массы в соотношении 2/3 на переднюю часть и 1/3 на заднюю часть. В связи с этим была применена компоновочная схема, показанная на рисунке 1,а. Ее основным отличием от «классической» схемы автомобиля с колесной формулой 6x6 (рисунок 1,б) является перенос среднего моста из задней тележки практически на середину автомобиля с перестановкой раздаточной коробки в пространство между ним и задним мостом.

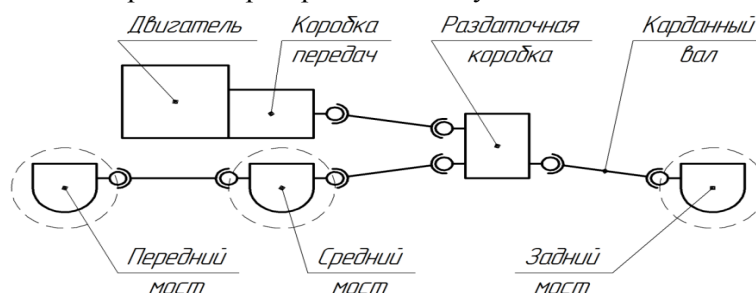


Рисунок 1,а. – Схема трансмиссии автомобиля с раздаточной карбокой, расположенной между средним и задним мостом.

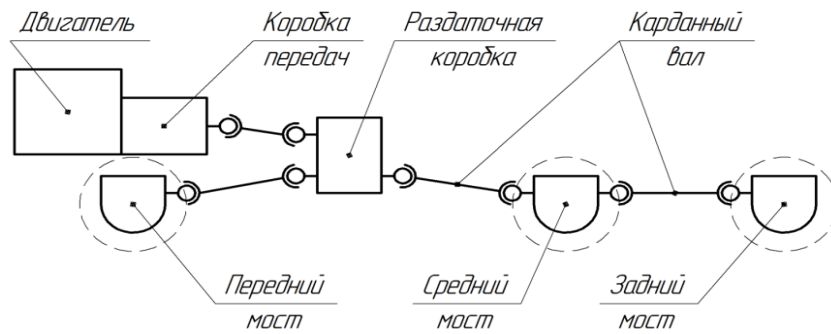


Рисунок 1,б. – Схема трансмиссии автомобиля с раздаточной коробкой, расположенной между передним и средним мостом.

Схема на рисунке 1,а имеет следующие преимущества:

- 1) Повышение маневренности автомобиля. Это обусловлено разделением задней тележки на два независимых моста, что позволяет сделать один из них подруливающим.
- 2) Улучшенная профильная проходимость. Профильную проходимость автомобилей оценивают в соответствии с ГОСТ 22653-77. Одним из показателей является продольный радиус проходимости R (рисунки 2,а и 2,б) – радиус цилиндра, касательного к окружностям, описанным свободными радиусами соседних колес, наиболее разнесенных по базе, и проходящего через точку контура нижней части автомобиля таким образом, что все остальные точки контура оказываются с внешней стороны этого цилиндра. Как видно из сравнения, приведенного на рисунке 2 у предложенной схемы (рисунок 2,а) этот параметр гораздо меньше, что позволит увеличить проходимость автомобиля по местности с препятствиями гребнистого характера.

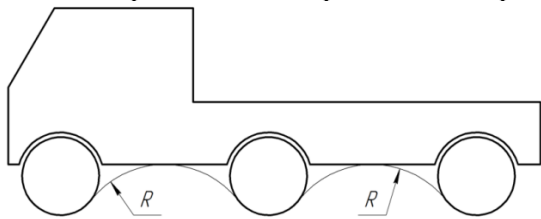


Рисунок 2,а – Продольный радиус проходимости схемы с разделенными средним и задним мостами.

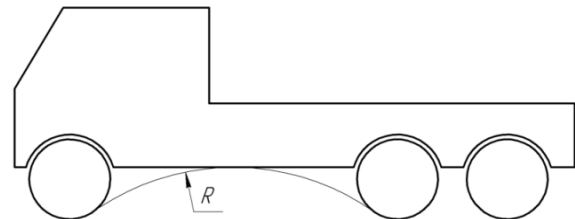


Рисунок 2,б – Продольный радиус проходимости схемы с объединенными в тележку средним и задним мостами.

Одним из важнейших факторов, определяющих возможности автомобиля на бездорожье, является распределение крутящего момента между осями, посредством раздаточной коробки с дифференциальным приводом.

Раздаточные коробки с дифференциальным приводом ведущих мостов исключают возникновение таких отрицательных явлений, как проскальзывание колес при движении в повороте или неровной дороге при заблокированном приводе. Применяемый в этих коробках межосевой дифференциал позволяет приводным валам ведущих мостов вращаться с разными скоростями, и распределять крутящий момент двигателя между мостами в соответствии с воспринимаемыми ими вертикальными нагрузками [2].

Следовательно, на описываемом автомобиле необходимо применить дифференциал с распределением крутящего момента с тем же соотношением, с каким распределена масса автомобиля по осям: 2/3 на передний и средний мосты и 1/3 на задний мост.

Основным критерием оценки работы дифференциала является коэффициент блокировки - K_6 , равный соотношению большего момента к меньшему:

$$K_6 = \frac{M''}{M'}$$

При разработке новой конструкции дифференциала повышенного трения является вопрос правильного выбора коэффициента блокировки K_6 . Чем он больше, тем рациональнее используется сцепной вес, и тем выше проходимость машины. Однако это приближает привод к заблокированному, что ухудшает поворачиваемость машины.

Согласно данным, приведенным в книге Андреева «Дифференциалы», при равновероятностных дорожных условиях и $K_6 = 4$ вероятность полного использования сцепления составляет 93,8%, при

$K_6 = 3$ – 80...85%, а $K_6 = 5$ – 94%. Следовательно, рационально использовать дифференциал с $K_6 = 2 \dots 4$, как с точки зрения высокой проходимости, так и с точки зрения удовлетворительной поворачиваемости автомобиля [3].

Список литературы

- 1) Андреев А.Ф., Ванцевич В.В., Лефаров А.Х. Дифференциалы колесных машин. Под общ. ред. Лефарова А.Х. М.: Машиностроение, 1987. 176 с.: ил.
- 2) Вахламов В.К. Автомобили: основы конструкции: учебник для студ. высш. учеб. заведений. – 4-е изд., стер. М.: Издательский центр «Академия», 2008. 528 с.: ил.
- 3) Литвинов А.С., Фаробин Я.Е. Автомобиль: Теория эксплуатационных свойств: Учебник для вузов. М.: Машиностроение, 1989. 240 с.: ил.

РАЗРАБОТКА НОВОГО МЕТОДА ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА ЗАПАСА ПРОЧНОСТИ СТЕРЖНЕВЫХ СИСТЕМ В ОБЩЕМ СЛУЧАЕ СЛОЖНОГО СОПРОТИВЛЕНИЯ СТЕРЖНЕЙ

Сибгатуллин К.Э.

Научный руководитель – доцент Столбов А.В.

В курсах науки о сопротивлении материалов рассматривают частные случаи сложного сопротивления бруса: косой изгиб, внецентренное сжатие (растяжение), изгиб с кручением [1]. При этом условие прочности записывают в виде:

$$\max|\sigma| \leq |\sigma_u| \quad (1)$$

Здесь σ – нормальное напряжение, σ_u – предельное значение этого напряжения.

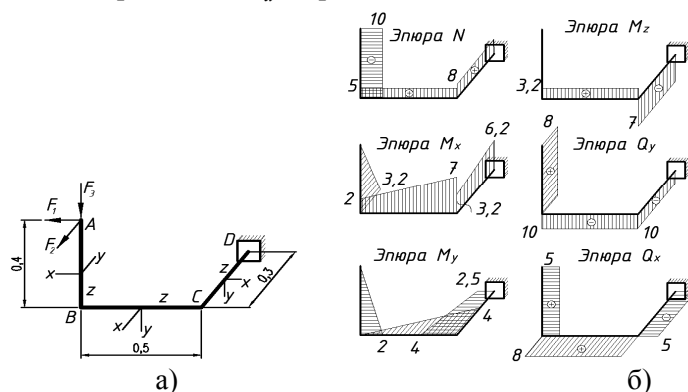


Рисунок 1. а – стержень с ломаной осью, б – эпюры внутренних силовых факторов.

Для отыскания опасного сечения стержня строят эпюры внутренних силовых факторов (ВСФ) N , M_x , M_y , M_z , Q_x , Q_y . На рис. 1а показаны пространственный стержень (здесь все углы - прямые) и внешние силы ($F_1 = 5 \text{ кН}$, $F_2 = 8 \text{ кН}$, $F_3 = 10 \text{ кН}$); размеры стержня указаны в метрах. На рис. 1б приведены эпюры нормальных сил N , изгибающих моментов M_x и M_y , крутящего момента M_z и поперечных сил Q_y и Q_x . Здесь силы – в кН, моменты в кН·м.

В настоящей работе изложена методика проверки прочности брусков произвольной формы в самом общем случае их сложного сопротивления, оставаясь при этом в пространстве ВСФ. Статья является продолжением работ [2, 3].

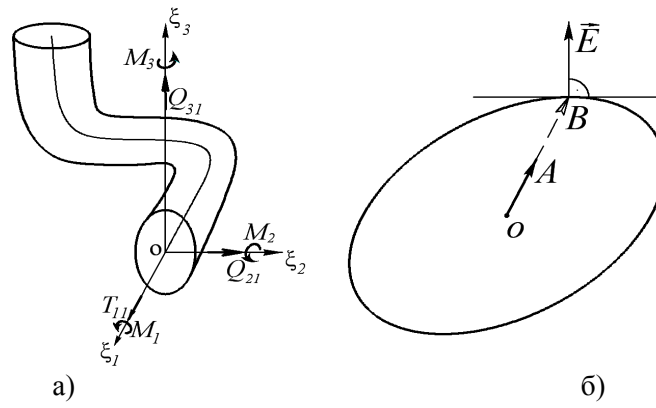


Рисунок 2. а – действующие в поперечном сечении стержня ВСФ, б – поверхность прочности Σ в пространстве ВСФ.

Пусть поверхность прочности для анизотропного бруса в пространстве напряжений $\sigma_{ij} (i, j = \overline{1,3})$ задана уравнением

$$A\sigma_{11}^2 + L\sigma_{21}^2 + K\sigma_{31}^2 + 2P\sigma_{11}\sigma_{21} + 2S\sigma_{21}\sigma_{31} + 2G\sigma_{31}\sigma_{11} + 2D\sigma_{11} + 2Q\sigma_{21} + 2T\sigma_{31} - 1 = 0 \quad (2)$$

а для изотропного бруса – уравнением

$$\sigma_{11}^2 + 3\sigma_{21}^2 + 3\sigma_{31}^2 - \sigma_0^2 = 0 \quad (3)$$

В работах [2, 3], с использованием уравнений (2), (3) и теории пластичности, получены параметрические уравнения предельных поверхностей в пространстве ВСФ для однородных изотропных и анизотропных стержней для общего случая их сложного сопротивления. Например,

$$T_{11} = \frac{1}{2\Delta} [(\delta_{11}\dot{e}_{11} + 0,5\delta_{12}\dot{\gamma}_{21} + 0,5\delta_{13}\dot{\gamma}_{31})I_1 + (0,5\delta_{13}\dot{\alpha}_{11} - \delta_{11}\dot{\alpha}_{21})I_2 + (\delta_{11}\dot{\alpha}_{31} - 0,5\delta_{12}\dot{\alpha}_{11})I_3] - \frac{\Delta_1}{\Delta} A_*; \quad (4)$$

$$M_3 = -\frac{1}{2\Delta} [(\delta_{11}\dot{e}_{11} + 0,5\delta_{12}\dot{\gamma}_{21} + 0,5\delta_{13}\dot{\gamma}_{31})I_2 + 0,5(I_4\delta_{13} - I_5\delta_{12})\dot{\alpha}_{11} - I_4\delta_{11}\dot{\alpha}_{21} + I_5\delta_{11}\dot{\alpha}_{31}] - \frac{\Delta_1}{\Delta} S_3$$

Здесь $I_1 \div I_6, S_1, S_2$ – интегралы по площади A_* поперечного сечения бруса; $\Delta, \Delta_i, \delta_{ik} = \delta_{ki} (i, k = \overline{1,3})$ – величины, зависящие от коэффициентов уравнений (2), (3). Скорости $\dot{e}_{11}, \dots, \dot{\alpha}_{21}$ входят и в интегралы $I_1 \div I_6$ [2, 3].

На рис. 2а показаны положительные направления ВСФ, действующих в поперечном сечении бруса. На рис. 2б показаны поверхность прочности Σ , известный вектор ВСФ $\overrightarrow{OA} = \overrightarrow{R}^*$ и соответствующий вектор прочности $\overrightarrow{OB} = \overrightarrow{R}$. Компоненты коллинеарных векторов \overrightarrow{R} и \overrightarrow{R}^* удовлетворяют следующему равенству:

$$\frac{T_{11}}{T_{11}^*} = \frac{Q_{21}}{Q_{21}^*} = \frac{Q_{31}}{Q_{31}^*} = \frac{M_1}{M_1^*} = \frac{M_2}{M_2^*} = \frac{M_3}{M_3^*} = k \quad (5)$$

Здесь k - коэффициент запаса рассматриваемого сечения бруса по несущей способности. Используя (5), можно записать следующую систему уравнений:

$$Q_{21}^*T_{11} - T_{11}^*Q_{21} = 0; Q_{31}^*Q_{21} - Q_{21}^*Q_{31} = 0; M_1^*Q_{31} - Q_{31}^*M_1 = 0; \quad (6)$$

$$M_2^*M_1 - M_1^*M_2 = 0; M_3^*M_2 - M_2^*M_3 = 0$$

Подставив (4) в (6), получим

$$Q_{21}^* \left\{ \frac{1}{2\Delta} [(\delta_{11}\dot{e}_{11} + \dots)I_1 + \dots - \frac{\Delta_1}{\Delta} A_*] \right\} - T_{11}^* \left\{ \frac{1}{2\Delta} [(\delta_{21}\dot{e}_{11} + \dots)I_1 + \dots - \frac{\Delta_2}{\Delta} A_*] \right\} = 0; \dots; \quad (7)$$

$$M_3^* \left\{ \frac{1}{2\Delta} [(\delta_{11}\dot{e}_{11} + \dots)I_3 + \dots - \frac{\Delta_1}{\Delta} S_2] \right\} - M_2^* \left\{ -\frac{1}{2\Delta} [(\delta_{11}\dot{e}_{11} + \dots)I_2 + \dots - \frac{\Delta_1}{\Delta} S_3] \right\} = 0$$

Так как в рассматриваемом здесь случае существенное значение имеет только направление вектора \overrightarrow{E} (вектор скоростей обобщенных перемещений $\dot{e}_{11}, \dots, \dot{\alpha}_{31}$, рис. 2б), а его длина может быть произвольной, в качестве дополнительного к системе (7) примем следующее уравнение:

$$\dot{e}_{11}^2 + \dot{\gamma}_{21}^2 + \dot{\gamma}_{31}^2 + \dot{\alpha}_{11}^2 + \dot{\alpha}_{31}^2 + \dot{\alpha}_{21}^2 = 1 \quad (8)$$

Алгоритм для определения коэффициента запаса прочности бруса:

1°. Определить вектор ВСФ $\vec{R}^* \{T_{11}^*, Q_{21}^*, Q_{31}^*, M_1^*, M_2^*, M_3^*\}$ в опасном сечении бруса в результате решения соответствующей задачи, например, методами «Сопротивления материалов».

2°. Решая систему уравнений (7), (8) относительно $\dot{\epsilon}_{11}, \dot{\gamma}_{21}, \dot{\gamma}_{31}, \dot{\alpha}_{11}, \dot{\alpha}_{31}, \dot{\alpha}_{21}$, найти вектор \vec{E} , связанный с вектором прочности \vec{R} ассоциированным законом [4] (рис. 2б).

3°. Подставляя найденные в п. 2 компоненты вектора \vec{E} в уравнения (4), определить компоненты вектора прочности $\vec{R} \{T_{11}, Q_{21}, Q_{31}, M_1, M_2, M_3\}$.

4°. Проверить выполнение условий (5).

5°. По формуле $k = \left| \frac{\vec{R}}{\vec{R}^*} \right|$ определить коэффициент запаса прочности к бруса по методу предельных состояний.

Некоторые результаты расчетов.

Рассмотрим изотропный составной стержень, поперечное сечение которого показано на рис. 3а. Прямоугольник имеет размеры 0,02x0,32 м, размеры швеллера соответствуют №16, а равнобокого уголка - № 8. На рис. 3 представлены варианты разбиения сечения на конечные элементы - для численного вычисления интегралов $I_1 \div I_6$. Оси ξ_2, ξ_3 – главные центральные оси сечения, ξ'_2, ξ'_3 – произвольные оси. Прочностные свойства материала бруса описываются уравнением (3).

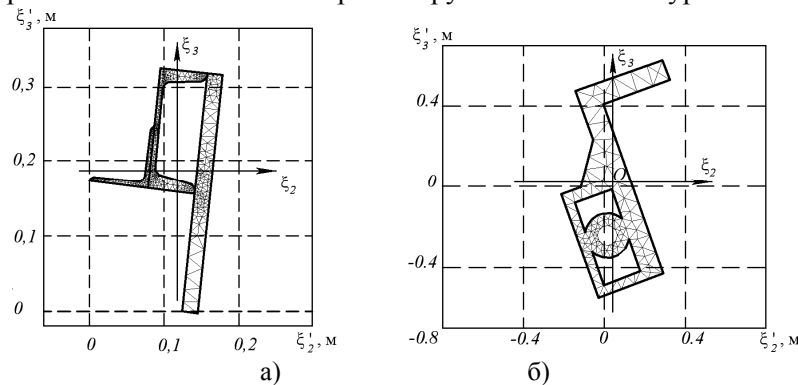


Рисунок 3. – Поперечное сечение: а – изотропного бруса; б – анизотропного бруса.

С использованием программы, реализующей вышеописанный алгоритм, были получены результаты для изотропного стержня, приведенные в следующей таблице 1.

Таблица 1. – Сравнение \vec{R}^* с \vec{R}

№	$\frac{N_x \cdot 10^3}{N_x^* \cdot 10^3}$	$\frac{Q_y \cdot 10^3}{Q_y^* \cdot 10^3}$	$\frac{Q_z \cdot 10^3}{Q_z^* \cdot 10^3}$	$\frac{M_x \cdot 10^4}{M_x^* \cdot 10^4}$	$\frac{M_y \cdot 10^4}{M_y^* \cdot 10^4}$	$\frac{M_z \cdot 10^4}{M_z^* \cdot 10^4}$	k
1	$\frac{5.2523}{10.505}$	$\frac{2.4208}{4.8417}$	$\frac{2.267}{4.5339}$	$\frac{1.4023}{2.8047}$	$\frac{3.8428}{7.6857}$	$\frac{0.3701}{0.74019}$	0.5
2	$\frac{-5.2523}{-5.2523}$	$\frac{-2.4208}{-2.4208}$	$\frac{-2.267}{-2.267}$	$\frac{-1.4023}{-1.4023}$	$\frac{-3.8428}{-3.8428}$	$\frac{-0.3701}{-0.3701}$	1
3	$\frac{-5.3438}{-2.6719}$	$\frac{-2.2673}{-1.1336}$	$\frac{-2.1172}{-1.0586}$	$\frac{-1.9013}{-0.95066}$	$\frac{-3.6628}{-1.8314}$	$\frac{-0.39165}{-0.19582}$	2
4	$\frac{1.3673}{0.39065}$	$\frac{0.66382}{0.18966}$	$\frac{2.135}{0.61001}$	$\frac{2.9455}{0.84157}$	$\frac{3.9633}{1.1324}$	$\frac{1.2424}{0.35498}$	3.5
5	$\frac{4.4377}{8.8754}$	$\frac{2.1749}{4.3499}$	$\frac{1.9988}{3.9976}$	$\frac{1.4241}{2.8482}$	$\frac{4.8585}{9.717}$	$\frac{0.44722}{0.89444}$	0.5
6	$\frac{-4.4377}{-4.4377}$	$\frac{-2.1749}{-2.1749}$	$\frac{-1.9988}{-1.9988}$	$\frac{-1.4241}{-1.4241}$	$\frac{-4.8585}{-4.8585}$	$\frac{-0.44722}{-0.44722}$	1
7	$\frac{6.0004}{4.0003}$	$\frac{2.5199}{1.6799}$	$\frac{2.3717}{1.5811}$	$\frac{1.2731}{0.84875}$	$\frac{2.9209}{1.9472}$	$\frac{0.24117}{0.16078}$	1.5
8	$\frac{-6.0004}{-3.0002}$	$\frac{-2.5199}{-1.2599}$	$\frac{-2.3717}{-1.1859}$	$\frac{-1.2731}{-0.63657}$	$\frac{-2.9209}{-1.4604}$	$\frac{-0.24117}{-0.12059}$	2

9	$\frac{8.184}{3.2736}$	$\frac{1.9351}{0.77406}$	$\frac{1.8908}{0.75633}$	$\frac{0.61323}{0.24529}$	$\frac{0.63986}{0.25594}$	$\frac{0.056516}{0.022606}$	2.5
10	$\frac{-3.7883}{-0.75766}$	$\frac{2.0758}{0.41515}$	$\frac{-1.8939}{-0.37878}$	$\frac{0.21893}{0.043785}$	$\frac{-0.42052}{-0.084104}$	$\frac{0.088655}{0.017731}$	5
11	$\frac{3.7883}{0.37883}$	$\frac{-2.0758}{-0.20758}$	$\frac{1.8939}{0.18939}$	$\frac{-0.21893}{-0.021893}$	$\frac{0.42052}{0.042052}$	$\frac{-0.88655}{-0.088655}$	10

Здесь силы имеют размерность м², моменты – м³.

Рассмотрим брус, поперечное сечение которого показано на рис. 3б. Прочностные свойства материала бруса описываются уравнением

$$0.2\sigma_{11}^2 + 30\sigma_{21}^2 + 60\sigma_{31}^2 - 0.1\sigma_{11}\sigma_{21} - \sigma_{21}\sigma_{31} - 0.2\sigma_{31}\sigma_{11} - 0.6\sigma_{11} + 14\sigma_{21} + 20\sigma_{31} - 1 = 0 \quad (9)$$

Здесь напряжения отнесены к характерной величине σ_0 , имеющей размерность напряжений. В таблице 2 приведены некоторые результаты, полученные для изображенного на рисунке 3б сечения с использованием предлагаемого выше алгоритма. Здесь силы и моменты – безразмерные.

Таблица 2. – Сравнение \vec{R}^* с \vec{R}

№	$\frac{T_{11}}{T_{11}^*}$	$\frac{Q_{21}}{Q_{21}^*}$	$\frac{Q_{31}}{Q_{31}^*}$	$\frac{M_1}{M_1^*}$	$\frac{M_2}{M_2^*}$	$\frac{M_3}{M_3^*}$	k
1	$\frac{0.202}{0.203}$	$\frac{-0.0468}{-0.0468}$	$\frac{-0.0333}{-0.0333}$	$\frac{0.000225}{0.000226}$	$\frac{-0.0288}{-0.0288}$	$\frac{-0.105}{-0.105}$	1
2	$\frac{-0.834}{-0.417}$	$\frac{-0.0534}{-0.0267}$	$\frac{-0.0373}{-0.0186}$	$\frac{-0.00105}{-0.000525}$	$\frac{-0.000964}{-0.000482}$	$\frac{-0.000204}{-0.000102}$	2
3	$\frac{0.271}{0.135}$	$\frac{-0.0414}{-0.0207}$	$\frac{-0.0366}{-0.0183}$	$\frac{0.026584}{0.013292}$	$\frac{-0.00634}{-0.00317}$	$\frac{-0.00134}{-0.000674}$	2
4	$\frac{0.312}{0.0892}$	$\frac{-0.0460}{-0.0131}$	$\frac{-0.0335}{-0.00959}$	$\frac{0.000778}{0.000222}$	$\frac{0.296}{0.0846}$	$\frac{0.0343}{0.00981}$	3.5
5	$\frac{0.228}{0.0457}$	$\frac{-0.0468}{-0.00936}$	$\frac{-0.0333}{-0.00666}$	$\frac{0.000560}{0.000112}$	$\frac{-0.296}{-0.0592}$	$\frac{-0.0343}{-0.00686}$	5
6	$\frac{0.272}{0.0544}$	$\frac{-0.0520}{-0.0104}$	$\frac{-0.0298}{-0.00597}$	$\frac{-0.0265}{-0.00531}$	$\frac{0.00634}{0.00126}$	$\frac{0.00134}{0.000269}$	5

Заключение и выводы. Предлагаемая методика проверки прочности анизотропных брусев по предельным состояниям имеет, на наш взгляд, следующие достоинства:

1. Исчезает необходимость отдельного рассмотрения частных видов сложного сопротивления бруса (косой изгиб, изгиб с кручением и т.п.).

2. Не пренебрегаем ни одним из компонентов вектора ВСФ \vec{R}^* – все они, на равных правах, участвуют в процессе проверки прочности.

3. На форму и размеры бруса накладываются только самые общие требования, принятые в теории стержней.

4. Отношение $|\vec{R}|/|\vec{R}^*|$ ближе к реальности оценивает запас прочности бруса, чем отношение $|\sigma_u|/\max|\sigma|$ (это замечание особенно справедливо, если материал бруса обладает пластическими свойствами). Как отмечено в [5], «... расчет по предельным нагрузкам дает существенно более правильное представление о прочности конструкции, чем расчет по максимальным напряжениям...». Предлагаемая методика проверки прочности брусев расширяет область практического применения уравнений (4); можно предположить, что она найдет применение в практике расчетов и проектирования различных изделий.

Список литературы

1) Качанов Л.М. Основы теории пластичности. М.: Наука, 1969. 420с.
 2) Качанов Л.М. Основы механики разрушения. М.: Наука, 1974. 312с.
 3) Смирнов А.Ф., Александров А.В., Монахов Н.И. и др. Сопротивление материалов. М.: Высш. школа, 1975. 480 с.

4) Сибгатуллин К.Э., Сибгатуллин Э.С. Метод вычисления предельных сил и моментов для изотропных стержней произвольного поперечного сечения в общем случае их сложного сопротивления // Изв. вузов. Авиационная техника. 2008. №2. С. 14-16.

5) Сибгатуллин К.Э., Сибгатуллин Э.С. Оценка прочности анизотропных брусков произвольного поперечного сечения в общем случае их сложного сопротивления // Изв. РАН. МТТ. 2010. №1. С. 84-92.

ЧИСЛЕННАЯ МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАПРЯЖЁННО-ДЕФОРМИРОВАННОГО СОСТОЯНИЯ СОСТАВНЫХ БАЛОК, УСИЛЕННЫХ НАКЛОННЫМИ РЕБРАМИ ЖЁСТКОСТИ

Столбов А.А.

Научный руководитель – профессор Сибгатуллин Э.С.

Рассматриваются однопролётные стальные балки составного двутаврового сечения, усиленные наклонными ребрами. Необходимость усиления возникает при недостаточной несущей способности балок на срез. Поскольку балки имеют хотя бы одну ось симметрии (вертикальную ось y), и усиление также проектируется симметричным, можно с целью упрощения рассматривать получение усиленной балки. По длине балки разбиваем на отдельные участки протяженностью Δz , в пределах которой жесткость можно считать одинаковой. Полусечения удобно представить в виде набора пластин, сечение каждой из которых разбиваем прямоугольной сеткой на элементарные площадки ΔA_{nm}

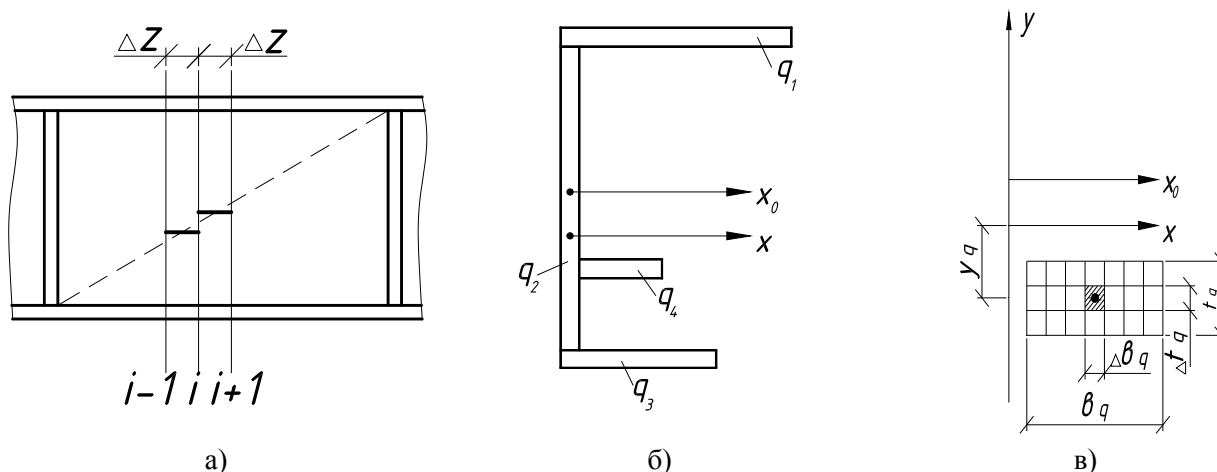


Рисунок 1. – Схема усиления отсека балки наклонным ребром (а), схема полусечения (б), разбиение пластин на элементарные площадки (в).

Решение задачи удобно выполнять с использованием двух алгоритмов: «стержень» и «сечение» [1]. По алгоритму «стержень» решается дифференциальное уравнение изогнутой оси балки

$$w'' = \frac{M}{EJ} - \frac{Q'}{GA_1},$$

где w – прогиб балки;

M ; Q – изгибающий момент и поперечная сила;

EJ – жёсткость балки на изгиб;

GA_1 – сдвиговая жёсткость с учётом коэффициента формы.

Решение данного уравнения может быть выполнено в форме метода начальных параметров.

По алгоритму «сечение» определяется напряжённно-деформированное состояние сечений (НДС). Решение необходимо выполнять итерационным методом с использованием методики Коломийца В.П.. В качестве начальных значений деформации в центре тяжести сечения ϵ_{OH} и кривизны χ_H принимаются их величины, вычисленные в предложении упругой работы материала

$$\varepsilon_{0H} = \frac{N_i}{EA_i}; \quad \chi_H = \frac{M_i}{EJ_i}.$$

В ходе итерационного расчета отыскиваются относительные деформации в центрах площадок

$$\varepsilon_{nm} = \varepsilon_{0j} + \chi_j \cdot y_{nm},$$

где j – номер итерации.

С учетом принятой диафрагмы работы материала определяются нормальные напряжения

$$\sigma_{nm} = E_{c,nm} \cdot \varepsilon_{nm}$$

где $E_{c,nm}$ – секущий модуль,
и остаточные деформации в пластических зонах

$$\varepsilon_{ост,nm} = \varepsilon_{nm} - \varepsilon_T.$$

По найденным напряжениям подсчитываются внутренние усилия в сечениях и разность внешних и внутренних усилий

$$N_j = \sum_A \sigma_{nm} \cdot \Delta A_{nm}; \quad \Delta N_j = N_i - N_j;$$

$$M_j = \sum_A \sigma_{nm} \cdot y_{nm} \cdot \Delta A_{nm}; \quad \Delta M_j = M_i - M_j$$

Если разности не превосходят допустимых (заданных) отклонений, то осуществляется выход из итерационного процесса. В противном случае определяются деформация и кривизна в следующем приближении $j + 1$

$$\varepsilon_{0(j+1)} = \varepsilon_{0j} + \Delta \varepsilon_{0j}; \quad \chi_{j+1} = \chi_j + \Delta \chi_j$$

И повторяется цикл расчета.

Определив деформированное состояние сечения, можно найти его приведенные жесткости

$$EJ_{\Pi i} = \frac{M_i}{\chi}; \quad EA_{1i} = \frac{N_i}{\varepsilon_0}.$$

При учете деформаций сдвига γ необходимо также подсчитывать

$$\gamma_{nm} = \frac{S_n}{S_0} \cdot \frac{t_0}{t_q}; \quad \tau_{nm} = \gamma_{nm} \frac{E_c}{2(1+\mu)},$$

где $\gamma_0 = \frac{Q_i S_0}{S_0 t_0 G}$ – деформация сдвига в центре тяжести сечения;

Q_i – поперечная сила в сечении i ;

S_0 – статический момент полусечения

t_0 – толщина сечения на нейтральной оси;

t_q – толщина рассматриваемой пластины;

μ – коэффициент Пуассона.

Список литературы

- 1) Ребров И.С. Усиление стержневых металлических конструкций: Проектирование и расчет. Л.: Стройиздат, 1988. 288 с.

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ЗАПОВЕДНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Султанова М.Ф.

Научный руководитель – ст. преподаватель Бегишева О.А.

На сегодняшний день механизм охраны особо охраняемых природных территорий (далее - ООПТ) нуждается в совершенствовании. Круг проблем, существующих в системе ООПТ, затрагивает неудовлетворительную деятельность службы охраны по выявлению и пресечению экологических правонарушений на данных территориях; незаконное строительство на территориях заповедников; выброс твердых бытовых отходов, незаконную охоту; нехватку государственных инспекторов в области охраны окружающей среды; кадровую политику, направленную на замену имеющих опыт работы в системе ООПТ лиц на эффективных менеджеров [Иванова, 2011, с. 28]. В данной работе же проанализированы проблемы ведения государственного кадастра особо охраняемых природных территорий и поправки к Федеральному закону «Об особо охраняемых природных территориях» от 28.12.2013 года (далее - ФЗ «Об ООПТ»).

Одним из факторов, способных оказать негативное воздействие на окружающую среду, является несовершенство процедуры учета и отсутствие сведений об особо охраняемых природных территориях, их границах, границах охранных зон в государственном кадастре недвижимости. Сведения о границе ряда особо охраняемых природных территорий в государственном кадастре недвижимости остаются приблизительными, а право собственности на соответствующие земельные участки Российской Федерации не зарегистрированным в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Сведения о некоторых особо охраняемых природных территориях в государственном кадастре недвижимости отсутствуют вовсе [Иванова, 2011, с. 28].

Поскольку границы составляют основу индивидуализации такого объекта, как ООПТ, то при их отсутствии появляется проблема наличия объекта охраны и управления. При этом возникает вопрос о том, устанавливать ли границы таких территорий, как земельного участка, или же охраняемая территория заслуживает иного подхода к ее определению как объекта правовых отношений. В целом, несмотря на то что ООПТ нередко образуются в виде одного и нескольких земельных участков, считаем, что для них в большей степени подходит такая категория, как "территория с особым режимом использования или зона" [Галиновская, 2010, с. 34].

Сложившаяся ситуация объясняется тем, что формальная процедура создания ООПТ, связанная с проведением межевых и кадастровых работ, государственной регистрацией, изъятием и компенсацией стоимости земельных участков частных лиц, является весьма затратной, а подчас и вовсе непосильной задачей для бюджета [Анисимов, 2012, с. 26].

Подобное положение дел может, во-первых, провоцировать неправомерные действия по предоставлению органами местного самоуправления земельных участков гражданам или юридическим лицам внутри особо охраняемой природной территории как земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена. Во-вторых, провоцировать потребительское отношение землепользователей в близрасположенных земельных участках к своим владениям ввиду отсутствия в государственном кадастре недвижимости указания на обременение данных земельных участков особым режимом хозяйственной деятельности. В-третьих, сделать возможным предоставление смежных земельных участков для целей, не связанных с осуществлением природоохранной деятельности, и более того - деятельности, способной нанести непоправимый экологический вред [Иванова, 2011, с. 28].

Кроме того, отсутствие точных границ ООПТ делает невозможным применение ряда статей [КоАП РФ](#) и [УК РФ](#) о нарушении правового режима таких территорий: если нет границ ООПТ (не проведено межевание) и кадастрового учета, нет и нарушения правового режима ООПТ [Анисимов, 2012, с. 26].

Возможные способы решения этой проблемы. Первый - предусматривает изъятие земельных участков, компенсацию затрат на их выкуп или предоставление равноценного имущества. Второй способ направлен на упорядочение землепользования в ООПТ и заключается в проведении на создаваемых и уже существующих территориях экологического (вернее, природохозяйственного) зонирования по типу функционального зонирования в национальных парках. Третий способ. На примере законодательства зарубежных стран создание частных ООПТ [Анисимов, 2012, с. 26-29].

Другой важной проблемой стали поправки к ФЗ «Об ООПТ», принятые в спешке в декабре 2013 года и вызвавшие протест экологов. Из [закона](#) исключается норма, запрещающая изъятие земель государственных природных заповедников. При этом прямо разрешается изменять границы

национальных парков и преобразовывать государственные природные заповедники в национальные парки, т.е. понижать статус заповедников, давая возможность проводить там опасную для природы хозяйственную деятельность (в пределах зоны хозяйственного назначения) [Гринпис России]. В национальном парке кроме цели охраны природы имеется и цель получения прибыли, тогда как заповедник является строго научно-охранной организацией. Есть и другие неоднозначные изменения, например, исключение из перечня категорий ООПТ лечебно-оздоровительных местностей и курортов [Комментарий к ФЗ].

Только два условия сдерживают преобразование заповедников в национальные парки. Это положительное заключение государственной экологической экспертизы материалов, обосновывающих преобразование, а также срок, в течение которого возможно такое преобразование (до 31 декабря 2015 года).

Природоохранное сообщество соглашается: около 6 - 8 заповедников из 100 с лишним существующих фактически являются национальными парками (например, Тебердинский, Столбы), и до настоящего момента не было правовых оснований изменить их категорию. Но число таких примеров ограничено. Решить эту проблему WWF, Гринпис и другие организации предлагают другим способом - путем включения закрытого списка таких заповедников в статью, относящуюся к переходным положениям законопроекта [WWF России].

Ослабление режима охраны особо охраняемых территорий с их последующим вовлечением в гражданский оборот может привести к фрагментации и обеднению особо ценных участков природы, потери их экологических свойств, что непоправимо влечет ухудшение качества природной среды. В интересах самого человека недопустить подобные изменения в законодательстве.

Список литературы

- 1) Анисимов А.П., Доржи-Горячева Э.В., Чикильдина А.Ю. Современный взгляд на проблемы и перспективы землепользования в границах особо охраняемых природных территорий. Юрист. 2012. № 14. С.24–29.
- 2) Галиновская Е.А. О правовых основах образования системы особо охраняемых природных территорий в России // Журнал российского права. М.: Норма, 2010. № 5. С. 28-34.
- 3) Иванова Е.Н. Значение государственного кадастрового учета особо охраняемых природных территорий // Экологическое право. М.: Юрист. 2011. № 6. С.28-30.
- 4) Интернет-ресурс: WWF России. Госдума приняла поправки к закону об особо охраняемых природных территориях. <http://www.wwf.ru/resources/news/article/11918> (Дата обращения: 31.03.2013).
- 5) Интернет-ресурс: Валерий Бриних. Комментарий к ФЗ "О внесении изменений в ФЗ "Об ООПТ" и отдельные законодательные акты РФ" от 28.12.2013 № 406-ФЗ. <http://ewnc.org/node/13417> (Дата обращения: 31.03.2014).
- 6) Интернет-ресурс: Гринпис России. Новогодний «подарок» заповедной системе. <http://www.greenpeace.org/russia/ru/news/2013/13-12-zapovedniki-against-dachi/> (Дата обращения: 31.03.2013).

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМ ИНЖЕНЕРНОГО АНАЛИЗА И АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРИ РАСЧЕТЕ НА ПРОЧНОСТЬ ДЕТАЛЕЙ АКСИАЛЬНО-ПОРШНЕВОГО ДВИГАТЕЛЯ

Тетерин М.Ф.

Научный руководитель – профессор Никишин В.Н.

Современный процесс проектирования, доводки и исследования двигателей внутреннего сгорания, их элементов и систем, не обходится без средств управления жизненным циклом изделия (Product Lifecycle Management, PLM), в которые входят системы автоматизированного проектирования (Computer-Aided Design - CAD) и компьютерные системы инженерного анализа (Computer Aided Engineering - CAE). Это позволяет сократить сроки проектирования конструктивно-сложных деталей и узлов более чем в 5 раз [1].

Современные средства CAD-CAM-CAE проектирования позволяют, не прибегая к созданию динамических моделей с сосредоточенными (точечными) массами, провести анализ кинематики и динамики механизмов поршневых двигателей уже на этапе эскизного проектирования. Переход к использованию таких программных продуктов, как Unigraphics, ANSYS и ADAMS, позволяет создать конструкторско-расчетную систему, в которой получаемая 3-х мерная параметрическая модель

будущего двигателя или его элементов может быть подвергнута кинематическому и динамическому анализу, а также расчету на прочность.

В качестве примера рассмотрим расчет на прочность рамки аксиально-поршневого двигателя П-4, спроектированного на КАМАЗе группой конструкторов во главе с А.А. Шестаковым.

Расчет проходил в следующей последовательности. Сначала были подготовлены 3-х мерные модели элементов приводного механизма. Затем, с использованием кинематических связей, элементы механизма были соединены в единую сборку с учетом взаимных совместных перемещений. В таком виде при задании закона движения маховика были получены законы движения всех звеньев механизма.

Для проведения динамического анализа 3-х мерные модели механизма были конвертированы в среду ADAMS. Процесс подготовки в ADAMS включает в себя: наложение связей и степеней свободы на звенья, определение их материала; постановку систем координат в исследуемых узлах звеньев; создание исходных файлов данных (газовых сил, действующих на поршни согласно порядку чередования вспышек в цилиндрах); задание частоты вращения коленчатого вала (выходного звена); задание момента сопротивления на выходном звене (момент сопротивления равен среднему крутящему моменту на маховике).

Трехмерные модели деталей построены с помощью пакета Unigraphics, сборка механизма исследуемого АПД конвертирована в среду пакета ANSYS для наложения конечно-элементной сетки, определения граничных условий и, непосредственно, решения. В расчете использованы тетраэдрические конечные элементы.

В ходе расчета на прочность определялись деформации и эквивалентные напряжения по Мизесу.

На рис. 1. показана конечно-элементная модель аксиально-приводного механизма. Нагружение рамки проводилось силами, действующими вдоль осей шатунов во время вспышек в цилиндрах. Рамка закреплялась в опорах в блоке.

Анализом результатов расчета НДС рамки выявлено, что:

- наибольшие эквивалентные напряжения равны 294 МПа;
- наибольшие деформации равны 0,39 мм;
- запас прочности рамки равен 3,11.

На рис. 2 представлены модель рамки с наложенной сеткой, полями эквивалентных напряжений и деформаций. Наибольшие напряжения возникают на внутренней поверхности наружной проушины, наибольшие деформации имеют крайние точки проушины рамки.

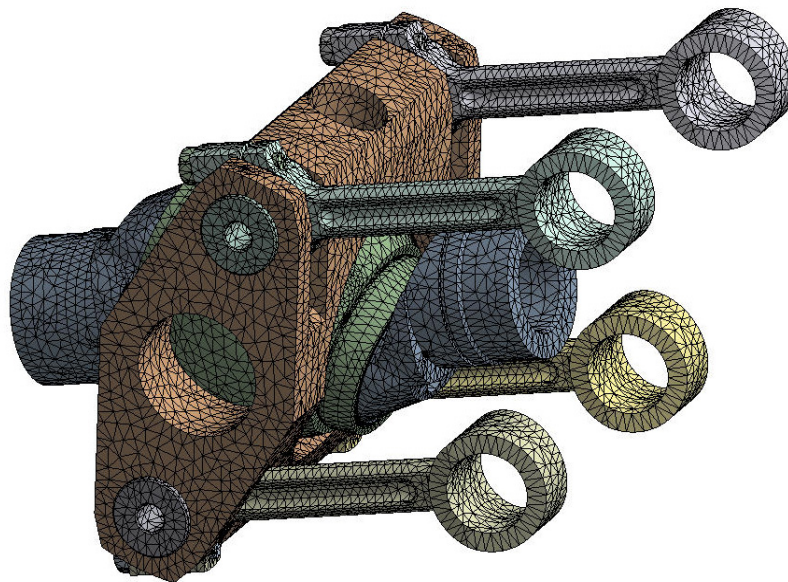


Рисунок 1. – Конечно-элементная модель механизма и граничные условия.

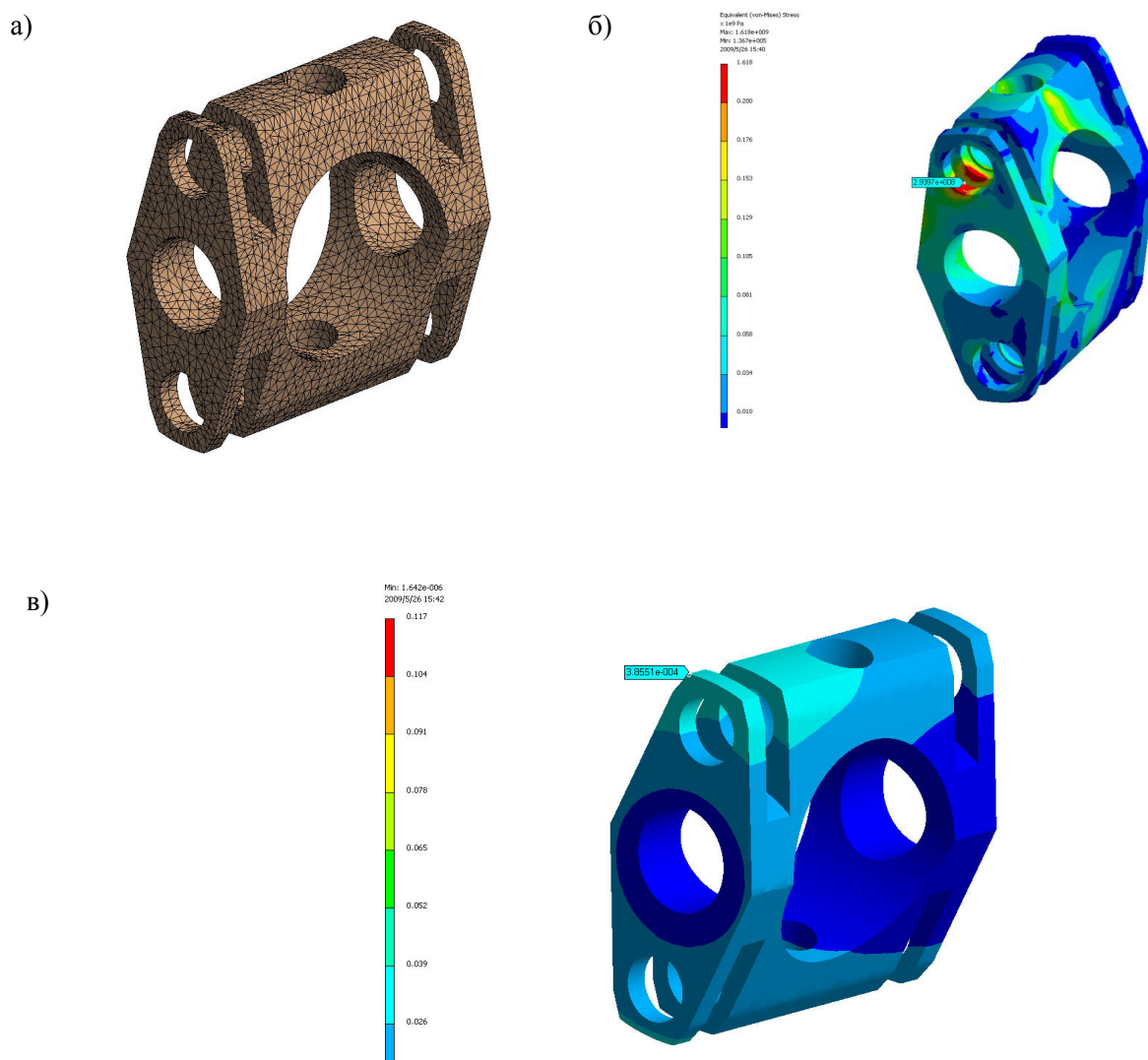


Рисунок 2. – Конечно-элементная модель рамки и результаты расчета ее напряженно-деформированного состояния: а) – конечно-элементная сетка; б) – напряженное состояние рамки; в) – деформация рамки при действии усилий со стороны шатуна.

Список литературы

- 1) Валеев Д.Х. Разработка, исследование и освоение производства модернизированных дизельных двигателей КАМАЗ для большегрузных автотранспортных средств : автореф. дис. ... канд. техн. наук. / Д.Х. Валеев ; КГТУ им. А.Н. Туполева. Казань, 2003. 24 с.

О ТРЕХ КИТАХ, НА КОТОРЫХ ДЕРЖИТСЯ БИЗНЕС

Трошина А.А.

Научный руководитель – доцент Ахмадеева О.А.

На современном этапе развития цивилизации актуальна проблема эффективного управления предприятиями. Когда руководитель не знает фундаментальных основ ведения бизнеса, его «корабль прибыли» терпит крушение. В древние времена выражение «три кита» ассоциировалось с единством, непоколебимостью существования элементов как одного целого. Если применять данную концепцию к управлению компаниями, можно выделить следующие три составляющих успешного бизнеса: персонал, информация, репутация.

Нет ничего более продуктивного и безграничного по возможностям, чем человек. Сложная «энергостанция», ежедневно вносящая вклад в развитие предприятия.

В Японии никого не удивит тот факт, что сотрудники в серьезных компаниях по своей инициативе приходят на работу на 30 минут раньше и остаются после окончания рабочего дня на несколько часов. При решении поставленных задач японец действует как одно из звеньев одной

большой цепи - работать так, чтобы задача, поставленная перед рабочей группой, членом которой он является, была выполнена в оптимальном режиме и за минимально возможное время.

В качестве ответной меры за преданность многие японские компании традиционно берут тайм аут в течение недели весной, летом, а также на Новый Год, давая тем самым возможность своим работникам вполне легально отдохнуть. Кроме этого, они часто практикуют совместные выезды на природу, на пикники, что оказывает весьма консолидирующее влияние на всех сотрудников компании [1].

В России 61% работодателей жалуются на нехватку у нынешних выпускников практических навыков, 38% - на неспособность решать проблемные ситуации, 23% - нехватку навыков работы с клиентами. Об этом свидетельствует опрос, проведенный Международным кадровым порталом hh.ru. Кроме того, важны такие личностные качества, как стрессоустойчивость, гибкость, инициативность, ответственность (51%), развитые практические навыки по специальности (47%) и уровень развития коммуникативных навыков (37%). Лишь 13% компаний считают важными наличие дополнительного образования (тренинги, курсы и т.д.), 21% – наличие опыта работы, и только 20% обращают внимание на ВУЗ, который окончил молодой специалист [hh.ru, исследования 2014 года].

Руководитель, владеющий сотнями рабочих мест, физически не сможет уделить внимание каждому настолько, чтобы раскрыть в нем весь его потенциал. Но он может организовать механизмы в структуре предприятия, которые могут изменить лицо предприятия, развить заложенные природой человеческие способности.

На каждом предприятии должны действовать свои системы совершенствования и развития персонала: повышение профессиональной квалификации, расходование финансовых средств на поддержание здоровья, создания безопасных условий работы, развитие творческих способностей, повышение жизненного уровня своих работников и другие ноу-хау, которых возможно нет на других предприятиях.

Бизнес и его конечные потребители связываются в единую, структурированную систему благодаря информации, производство и передача которой осуществляется персоналом. Обмен информацией используется почти повсеместно. Коммуникации настолько прочно вошли в нашу жизнь, что представить себе ситуацию, когда их нет, для большинства из нас почти не возможно. Ярким примером обменом информацией служит существующая система передачи электроэнергии. Информация, как и электроэнергия – «скоропортящийся продукт», поэтому она должна сразу использоваться. Всегда нужно знать, что делается у конкурентов, есть ли у них успехи или неудачи. Следить за курсом валют, поскольку колебания курса всегда делают погоду на рынке. Быть в курсе мировых событий в своей отрасли.

Так, например, при битве Ватерлоо братья Натан и Якоб Ротшильды, у которых была страсть к разведению почтовых голубей, внимательно наблюдали за всем происходящим. Видя, что Бонапарт вот-вот потерпит поражение, Натан Ротшильд в спешке отправляется в Лондон. Голубиная почта, с известиями о проигранном сражении была отправлена только на следующее утро, когда нога Ротшильда уже ступала на пол Лондонской биржи. Нетрудно предугадать поведение Натана, ведь только он обладал информацией о проигрыше сражения Наполеоном. Само собой, всячески вдохновляя игроков биржи на очередные успехи Бонапарта, он стал продавать свои акции. Лондонские букмекеры, решив, что их соотечественникам не удалось одержать победу, последовали примеру Ротшильда – стали распродавать акции. Рынок биржи отреагировал незамедлительно – цены на акции и ценные бумаги стали резко падать, при этом помощники Ротшильда по-тихому, не привлекая внимания, их скупал. Через день бирже было известно об истинном положении дел в битве французов и англичан, но к тому моменту дальновидный Натан сделался богаче на 40 млн фунтов-стерлингов².

Неоценимую помощь в том, что он так хитро сыграл на биржевых котировках, бесспорно, явилось то, что в его распоряжении раньше всех оказалась нужная информация, и не воспользоваться таким преимуществом было бы неразумно. В бизнесе отставание получения точной информации во времени снижает эффективность производства компании, уменьшает прибыль и другие экономические показатели.

Управление информацией – направление, призванное скоординировать деятельность по работе с информацией и применение ее пользователями. Начиная строить информационное общество, мы должны ясно понимать, что что на него влияет. Для примера представим два случая прохождения воды через фильтр. В первом вода будет пропущена через фильтр с обычной пористой губкой. Для

² История возникновения высказывания «Кто владеет информацией, тот владеет миром».

воды это не составит большого препятствия, и она просочится сквозь него довольно быстро. Во втором же случае возьмем фильтр, заполненный мелким песком, и при прохождении через него воде будет немного сложнее пройти сквозь него и поэтому она, дольше это будет делать. Взглянув на эти два фильтра через увеличительную линзу, будет ясно, почему так происходит. Там совсем разные внутренние условия для прохождения этой самой воды [2]. Если меняются обстоятельства, то меняется и важность информации, а также условия ее получения и использования. К тому же, слишком долгое аккумулирование информации может привести к ее гибели.

Регулирование взаимодействий, влияющих на организацию изнутри и извне, несомненно, является одной из важнейших функций организации, обуславливающей успешность ее деятельности. Конечно, новые интеллектуальные средства хранения данных позволяют лучше управлять жизненным циклом ресурсов компании. А гибкость взаимодействия ресурсов и обратная связь – процесс, способствующий достижению целей организации. В настоящее время многие руководители, как российских, так и западных предприятий не умеют использовать существующие ресурсы предприятия. Одним из важнейших ресурсов является и деловая репутация компании. Английский писатель Филипп Честерфилд говорил: «Куда бы мы ни шли, репутация наша — неважно, хорошая ли, дурная — нас обязательно опередит».

Например, 70% американцев отмечают, что перед тем как совершить следующий шаг и перейти к покупке, они изучают отзывы пользователей. (Google, Zero Moment of Truth <http://www.zeromomentoftruth.com>). А исследование Luxury Institute показало, что среди покупателей элитной дорогостоящей продукции в Интернете 78% людей делали это с целью выявления лучшей цены, когда почти столько же - 77%, поступали аналогично, чтобы сравнить разные бренды. (BrandWeek, January 2010).

Можно сказать, потребители — это основа финансового благополучия. А значит, первостепенная задача руководства — понять, какое мнение у потребителей складывается о компании и как изменяются их приоритеты. Ведь обычный потребитель упоминает конкретные бренды чаще, чем 90 раз в неделю, во время общения с друзьями, родственниками или коллегами. (Keller Fay, WOMMA, 2010). Согласно исследованиям Shop.org и MarketingSherpa, менее 26% розничных торговых компаний имеют рейтинги и отзывы потребителей; при этом 96% компаний, имеющих отзывы, считают их эффективной либо высокоэффективной функцией.

Не стоит забывать, что целевая аудитория любого бизнеса состоит не только из потребителей конечных продуктов/услуг, в нее также входит и кадровый состав компаний: ушедший, нынешний, будущий.

Служба исследований HeadHunter провела опрос среди работников зарегистрированных компаний и выяснила, что практически каждый из них (96%) пытался найти данные о потенциальном работодателе в интернете, прежде чем пойти на собеседование! Так, в поисках сведений, большинство соискателей (84%) посещали официальный сайт компании, а каждый третий читал отзывы на специализированных ресурсах (36%) и общую информацию в новостях (32%). Опрос проводился Службой исследований HeadHunter 5 марта – 12 марта 2014 г. среди 1931 работника зарегистрированных компаний из всех федеральных округов России [hh.ru, исследования 2014 года].

Ресурсы – это условия, позволяющие с помощью определённых преобразований получить желаемый результат. Поэтому для эффективного управления такими элементами компаний, как персонал, информация и репутация, необходимо создавать программу по их защите и улучшению их характеристик для своих внутренних и внешних аудиторий.

Список литературы

- 1) Игнатьева Е. Национальные особенности Японии // Деловой протокол и этикет. № 12. 2013.
- 2) Интернет-ресурс: Образовательный сайт электротехники. Статья «Как происходит передача электрической энергии и что на это влияет». <http://trigada.ucoz.com/> (Дата обращения: 01.04.2014).
- 3) Интернет ресурс: hh.ru. (Дата обращения: 01.04.2014).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ПОКОВОК НА ПРИМЕРЕ ДЕТАЛЕЙ АВТОМОБИЛЯ КАМАЗ НА ОСНОВЕ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ПРОГРАММНОМ КОМПЛЕКСЕ QFORM

Утяганов Р.Ф., Раджабов М.Р.

Научный руководитель – профессор Шibaков В.Г.

На машиностроительных предприятиях постоянно ведется работа по выявлению резервов для снижения расхода металла, идущего на изготовление деталей машин, за счет совершенствования технологических процессов изготовления поковок. Большой отход металла и высокий уровень брака при штамповке ведет к увеличению себестоимости изготавливаемой продукции.

Основная цель статьи – совершенствование технологии изготовления поковок деталей автомобиля КАМАЗ, для уменьшения отходов металла образуемых при штамповке и повышения качества продукции, методом горячей объемной штамповки на основе моделирования в программном комплексе QForm, на примере следующих типовых деталей:

- Со значительным перепадом площадей поперечного сечения – поковка «Наконечник»
- Круглые в плане – поковка «Ступица»;
- Типа стержня с утолщениями вытянутой формы, штампуемая на ГКМ – поковка «Полуось»;
- Типа вала с утолщением в средней части штампуемая на ГКМ – поковка «Вал привода лебедки»;
- Поковка «Вал» штампуемая на КГШП;
- Поковка «Вал ведомый» поковки удлиненной формы со значительной разницей в площадях поперечных сечений получаемых с преобладанием процесса осадки [1].

Задачи, решаемые в ходе исследования:

- Проанализировать существующую технологию изготовления поковок;
- Выявить резервы для снижения расхода металла и повышения качества штампуемых поковок;
- Разработать новый технологический процесс изготовления поковок на основе результатов имитационного моделирования;
- Получение экономического эффекта.

При совершенствовании технологии изготовления рассматриваемых поковок были использовано имитационное моделирование в программном комплексе QForm.

Программный комплекс QForm позволяет моделировать процессы штамповки, учитывая различные факторы, действующие на заготовку, такие как трение, температуру нагрева заготовки, температуру нагрева инструмента и выбор оборудования.

Используя возможности программного комплекса QForm, были смоделированы различные варианты предлагаемых решений совершенствования технологических процессов рассматриваемых поковок. По результатам моделирования были отобраны наиболее рациональные варианты изготовления поковок, позволяющие снизить отходы металла и повысить качество получаемых поковок.

1 Имитационное моделирование процесса штамповки поковки «Ступица»

В качестве технологического решения направленного на совершенствование технологии был предложен перевод штамповки с кривошипного горячештамповочного пресса LZK-1600 на пресс-автомат АМР-70 и применение закрытой штамповки. Для проверки технологичности решения был смоделирован процесс штамповки со следующими параметрами: процесс – деформация в механическом прессе; тип формы заготовки – осесимметричная; параметры заготовки – сталь 40Х, температура нагрева - 1200°C; оборудование – пресс усилием 25 МН; дополнительные операции – нет; параметры инструмента – температура 300°C, смазка на основе графита и воды.

Конечный результат моделирования (рис. 1) позволяет судить о рациональности перевода изготовления поковки с КГШП LZK-1600 на пресс-автомат АМР-70 в закрытом штампе.

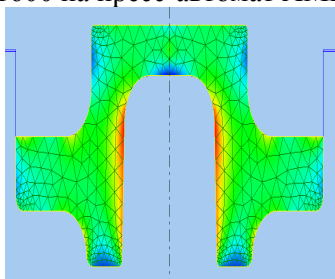


Рисунок 1. – Конечный результат деформирования поковки «Ступица» с концентрическими линиями.

На рисунке 2 представлены поковки детали «Ступица» изготовленные на LZK-1600 и АМР-70. Смена штамповочного оборудования и применение закрытой штамповки позволяет снизить норму расхода металла с 1,3кг до 1,15кг и снизить себестоимость поковки на 8,43 рубля.

Рисунок 2. – Сравнение результатов моделирования процесса штамповки по базовой и предлагаемой технологии поковки «Ступица».

2 Имитационное моделирование процесса штамповки поковки «Вал ведомый»

Для уменьшения припусков и снижения нормы расхода был разработан технологический процесс штамповки из предварительно профилированной заготовки на штампе с измененной гравюрой. При моделировании были заданы приведенные ниже технологические параметры: процесс – деформация в механическом прессе; тип формы заготовки – осесимметричная; параметры заготовки – сталь 40ХГТР, температура нагрева - 1150°C[2]; оборудование – пресс усилием 25 МН; дополнительные операции – нет; параметры инструмента – температура 300°C, смазка на основе графита и воды.

Конечный результат моделирования (рис. 3) позволяет судить о рациональности применения вальцованной заготовки и изменения гравюры штампа.

Рисунок 3. – Конечный результат деформирования поковки «Вал ведомый» с концентрическими линиями.

Для детали «Вал ведомый» изменение конфигурации заготовки для поковки «Вал ведомый» обеспечит снижение расхода металла на 1,5 кг и снижение себестоимости поковки на 11,38 руб. На рисунке 4 представлены поковки детали «Вал ведомый» изготовленные по базовой и предлагаемой технологии.

Рисунок 4. – Сравнение результатов штамповки по базовой и предлагаемой технологии поковки «Вал ведомый»

3 Имитационное моделирование процесса штамповки поковки «Вал барабана лебедки»

В качестве технологического решения направленного на уменьшения припусков и стойкости оснастки был предложен перевод процесса деформирования на закрытую штамповку. Для проверки технологичности предлагаемого решения был смоделирован процесс высадки со следующими параметрами: процесс – деформация в механическом прессе;

- тип формы заготовки – произвольная; параметры заготовки – сталь 20Х2Н4А, температура нагрева - 1150°С [2]; оборудование – пресс (ГКМ) усилием 12.5 МН; дополнительные операции – нет; параметры инструмента – нагрев штампа до температура 300°С, смазка на основе графита и воды.

Конечный результат моделирования (рис. 5) позволяет судить о рациональности применения закрытой (безотходной) штамповки на ГКМ.



Рисунок 5. – Конечный результат деформирования поковки «Вал барабана лебедки».

Предлагаемая технология с измененной конфигурацией поковки позволяет повысить коэффициент использования металла, снизить трудоемкость и повысить стойкость инструмента, обеспечит снижение расхода металла поступающего в отход на 2,45 кг и снижение себестоимости поковки на 2,65. На рисунке 6 представлены поковки детали «Вал барабана лебедки» изготовленные по базовой и предлагаемой технологии.

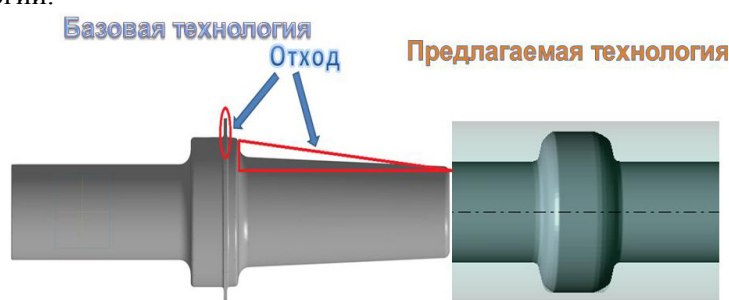


Рисунок 6. – Сравнение результатов штамповки по базовой и предлагаемой технологии поковки «Вал барабана лебедки».

4 Имитационное моделирование процесса штамповки поковки «Полуось»

В качестве технологического решения направленного на повышение стабильности процесса штамповки было предложено применение двойной конусности на наборных переходах. При моделировании были заданы приведенные ниже технологические параметры: процесс – деформация в механическом прессе; тип формы заготовки – произвольная; параметры заготовки – сталь 25ХГТ, температура нагрева - 1170°С [2]; оборудование – пресс усилием 8,0 МН; параметры инструмента – температура 300°С, смазка на основе графита и воды.

Конечный результат моделирования (рис. 7) позволяет судить о рациональности применения двойной конусности в наборных переходах штамповки.



Рисунок 7. – Конечный результат деформирования поковки «Полуось».

Для детали «Полуось» достигнута цель по снижению брака с 23% до 7%, за счет создание дополнительных углов позволяющих равномерно распределить металл в процессе высадки. На рисунке 8 представлены поковки детали «Полуось» изготовленные по базовой и предлагаемой технологии.

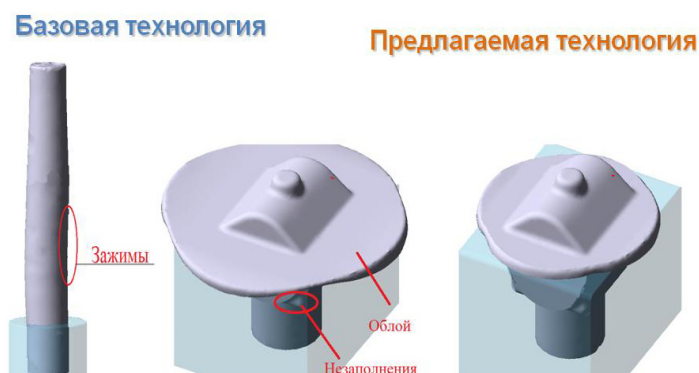


Рисунок 8. – Сравнение результатов штамповки по базовой и предлагаемой технологии поковки «Полуось».

Вывод

В результате выполнения работы были предложены технологические решения, позволяющие существенно снизить себестоимость изготовления и повысить качество рассматриваемых поковок. Проблематика данной научной работы актуальна для Кузнечного завода, полученные результаты исследований рекомендуются к внедрению в действующее производство.

Список литературы

- 1) Семенов Е.И. Ковка и штамповка. Справочник в 4-х т. Т.2 . Горячая штамповка. М.: Машиностроение, 1985. 592 с.
- 2) Семенов Е.И. Ковка и штамповка. Справочник в 4-х т. Т.1. Материалы и нагрев оборудование. М.: Машиностроение, 1985. 568 с.

ПРОГНОЗИРУЮЩАЯ СПОСОБНОСТЬ АНАЛИТИКОВ

Фаттахова К.Р.

Научный руководитель – доцент Андрианова Н.В.

Финансовые аналитики играют важную роль на рынке ценных бумаг. В ходе своей деятельности исследовательские подразделения профессиональных участников составляют аналитические обзоры и публикуют рекомендации с целевыми уровнями и ориентирами. Подобные исследования учитываются многими инвесторами на фондовом рынке как один из аспектов для принятия конечного решения.

На фоне все более быстрой интеграции и активного развития рынка ценных бумаг, финансовых исследователей и экспертов всего мира интересует вопрос: насколько можно доверять прогнозам финансовых аналитиков? Целью исследования является выявление различий в точности и экономической ценности целевых цен, выставленных различными аналитиками на российском фондовом рынке. Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- 1) осуществить сбор и обработку эмпирических данных, на основании которых провести сравнение эмпирических свойств целевых цен, выставленных аналитиками на российском фондовом рынке, с целевыми ценами, выставленными на развитых рынках;
- 2) оценить абсолютную точность целевых цен, выставленных аналитиками на российском фондовом рынке;
- 3) сделать выводы об эффективности прогноза того или иного аналитика на основании полученных данных;
- 4) оценить экономическую ценность прогнозов аналитиков в докризисный, кризисный и послекризисные периоды.

Объектом исследования являются целевые цены акций, которые выставляются аналитиками фондового рынка. Предметом - точность и экономическая ценность целевых цен акций, выставленных финансовыми аналитиками [Болотин, 2011, с. 24].

Для проведения эмпирического исследования были использованы целевые цены, выставленные 5 ведущими российскими и зарубежными инвестиционными компаниями и банками по 3 акциям на российском фондовом рынке в период с 01.02.2010 по 01.02.2012. Для данного периода были собраны данные о рыночных ценах акций, а также их целевые цены, выставленные различными аналитиками.

Наряду со всем исследуемым периодом, также нами отдельно рассматривались два периода:

- 1) докризисный период рынка (01.03. 2006-19.05.2008);
- 2) кризисный период (19.05. 2008-01.07.2010).

Список акций использованных в ходе настоящего исследования, представлен в таблице 1 (для проведения исследования использовались данные по обыкновенным акциям следующих компаний: Газпром, Роснефть, Сургутнефтегаз).

Таблица 1. – Акции, используемые для проведения эмпирического исследования.

Тикер акции	Название компании
GAZP	ОАО «Газпром»
ROSN	ОАО «Роснефть»
SNGS	ОАО «Сургутнефтегаз»

По состоянию на конец анализируемого периода данные акции составляли долю порядка 30% расчётной базы индекса ММВБ и, таким образом, могут быть признаны достаточно репрезентативной выборкой. Были использованы прогнозы 5 аналитических департаментов ведущих российских компаний и зарубежных инвестиционных компаний и банков. Целевые цены загружены с портала Quite.ru и представлены в долларах США. Для получения сбалансированной модели была использована следующая процедура: в те периоды, когда аналитики не выставляли никакой целевой цены по определённой акции, были использованы консенсус – прогнозы [Миссаров, 2011, с.16].

В таблице 2 приведены средние ошибки прогнозов, рассчитанные для каждого источника в отдельности. Каждое число характеризует среднюю ошибку прогнозов конкретного аналитика (или консенсус - прогноза) по всему набору акций [Сайт о фондовых и товарных рынках 2013].

Таблица 2. – Средние ошибки прогнозов в период 01.02.2011 по 01.02.2012.

Акции \ Аналитики	GAZP	ROSN	SNGS	Средняя ошибка по аналитику	Средняя ошибка по аналитику, %
ВТБ Капитал	9,8; 8,6	9,39;9,03	3;1,10	0,58	10,49
Citigroup Investment Research	10,3;8,59	9,02;9,01	1,21;1,11	0,57	8,32
Газпромбанк	10,4; 8,54	9,39; 9,03	1,25; 1,1	0,78	11,24
HSBC	8,5; 6,8	10,8; 9,04	1,13;1,13	1,15	12,09
RMG Securities	9,0; 8,64	9,0; 9,04	1,3; 1,04	0,22	1,8
Средняя ошибка по акции	1,34	0,52	0,14	0,7	-
Средняя ошибка по акции, %	14,14	4,9	7,32	-	8,79

В таблице 3 приведены средние ошибки прогнозов, рассчитанные для каждого источника в отдельности в докризисный период рынка (01.03. 2006-01.05.2008).

Таблица 3. – Результаты оценки точности прогнозов аналитиков в период растущего рынка.

Акции \ Аналитики	GAZP	ROSN	SNGS	Средняя ошибка по аналитику	Средняя ошибка по аналитику, %
ВТБ Капитал	12,41;13,42	9,96;8,71	1,39;0,73	0,97	22,52
Citigroup Investment Research	12,41;13,42	8,05;8,71	1,1; 0,74	0,67	15,95
RMG Securities	13,56;13,45	8,77;9,67	1,23;0,86	0,46	13,40

Газпромбанк	12,41;13,42	9,96;8,71	1,39;0,74	0,97	22,28
HSBC	12,41;13,42	11,5;11,32	1,1;0,74	0,51	13,94
Средняя ошибка по акции	0,83	0,84	0,48	0,71	-
Средняя ошибка по акции, %	6,19	8,7	37,96	-	17,62

В таблице 4 приведены средние ошибки прогнозов, рассчитанные для каждого источника в отдельности в кризисный период (01.05. 2008-01.07.2010).

Таблица 4. – Результаты оценки точности прогнозов аналитиков в кризисный период.

Акции \ Аналитики	GAZP	ROSN	SNGS	Средняя ошибка по аналитику	Средняя ошибка по аналитику, %
ВТБ Капитал	10,8;6,39	9,46;7,87	1,5;0,9	2,2	32,55
Citigroup Investment Research	8,1; 6,44	10,6;6,18	1,07;0,89	2,08	26,33
RMG Securities	8,1;5,75	8,9;7,03	1,2; 0,6	1,6	33,34
Газпромбанк	9,41;5,05	9,96;8,71	1,05;0,89	1,93	24,71
HSBC	9,41;5,05	6,7;7,43	1,05;0,89	1,75	23,79
Средняя ошибка по акции	3,42	1,97	0,34	1,91	-
Средняя ошибка по акции, %	36,59	20,39	27,46	-	28,16

Резюмируем основные результаты, полученные в рамках эмпирического исследования экономической ценности прогнозов аналитиков на российском фондовом рынке:

1) широта диапазона прогнозных данных имеет положительное влияние на его экономическую ценность;

2) точность прогнозирования стоимости акций разных компаний различается. К примеру, рекомендации относительно акций компании «Роснефть» являются наиболее точными (доля ошибок в период растущего, кризисного и пост кризисного периода составляет соответственно всего 8,7 %; 20,39 %, 4,9% . В сравнении, наибольшая доля ошибок в эти периоды наблюдается в рекомендациях относительно акций компании «Газпром» (6,19%; 36,59%;14,14%));

3) кризис 2008-2009 года отрицательно сказался на экономической ценности прогноза аналитиков (величина средних ошибок в кризисный период значительно выше этого показателя в другие периоды времени);

4) в докризисный и посткризисный периоды максимальной экономической ценностью обладает прогноз аналитиков RMG Securities (их прогнозы наиболее точные). Но в то же время, в кризисный период средняя ошибка прогноза аналитиков RMG Securities наибольшая (33,34%), а у аналитиков HSBC средняя ошибка минимальная. Таким образом, в кризисный период прогнозы аналитиков HSBC обладают максимальной эффективностью.

В заключении отметим что, кто бы ни был инвестором или профессиональным участником рынка ценных бумаг, для успешного осуществления его деятельности на рынке необходимо тщательное исследование конъюнктуры финансовых рынков и максимально безошибочное прогнозирование. Таким образом, точность прогнозов и рекомендаций финансовых аналитиков является ключевым фактором эффективной работы рынка ценных бумаг.

Список литературы

- 1) Болотин Г.М. Оценка достоверности и экономической ценности прогнозов аналитиков на российском фондовом рынке: диссертация. М.: Москва. 2011.
- 2) Интернет ресурс: Сайт о фондовых и товарных рынках. [http:// quote. rbc. ru/ shares / #](http://quote.rbc.ru/shares/#) (Дата обращения: 22.02. 2014).
- 3) Миссаров М.Д., Исавнин А.Г., Махмутов И.И., Галиев Д.Р. Анализ портфельных инвестиций: монография. – Набережные Челны: Лаб. операт. полиграфии филиала Казанского (Приволжского) федерального университета. 2011. 48 с.

ФЛЭШМОБ КАК ЭЛЕМЕНТ PR

Федорова А.О.

Научный руководитель – ст. преподаватель Аминова Р.М.

Современный человек постепенно приобретает определенный «иммунитет» к рекламе, становясь все менее восприимчивым к ее традиционным формам. И чтобы расшевелить покупателей, маркетологам приходится постоянно искать «новые» рекламные подходы к потребительской аудитории. Одной из последних новинок, предлагаемых рекламным рынком, стала организация флэшмобов, которые в настоящее время можно увидеть в любом торговом центре, перед любой фирмой и даже перед многими банками.

Флэшмоб – это своеобразное действо, рассчитанное на случайную публику. Обычно в нем участвует большая группа людей, которая может видеть друг друга впервые. Как правило, такие акции заранее обговариваются. Пишется специальный сценарий, в котором каждый участник выполняет свою роль и отходить от нее, начинать импровизировать категорически запрещено. Флэшмоб-акции противоречат всем законам рассудка, это и привлекает внимание прохожих, которых сейчас сложно чем-то удивить. Поэтому он интересен для многих компаний.

Самое главное – это инструмент привлечения внимания. Причем, наверное, один из самых лучших, самых эффективных с точки зрения психологии. Так уж получилось, что столпотворение людей привлекает к себе внимание на подсознательном уровне. Все-таки исторически сложилось так, что человек живет в обществе и любое потенциальное событие, которое может собрать толпу, сначала притягивает к себе взгляд, заставляет заинтересоваться, опять же, подсознательно, узнать что случилось, или, хотя бы, убедиться, что не случилось ничего важного, актуального или интересного для себя. Даже если всё это занимает только пару секунд времени, и на это хватает одного взгляда.

Большинство акций снимают на видео и выкладывают в сеть, причем совершенно необязательно средствами рекламного агентства, обычно это делают сами прохожие. Очень часто отдача от просмотра таких видеороликов превышает результаты живой работы с потребителями.

Существует несколько видов флэшмоба:

Интернет-моб. Общее название для всех видов акций, проводимых в Интернете

Моб-арт. К моб-артам относятся акции, имеющие некую художественную ценность. Они более нацелены на зрелищность, эстетику.

Неспектакльный моб (Реальный флэшмоб, Нонспектакулярный моб, X- моб) — это акции, в которых действия участников настолько приближены к повседневности, что их образ начинает «мерцать»

Моб-хаус (англ. mob-house — моб-дом) — это акция, рассчитанная на несколько часов, когда моберы живут по определенным правилам жизни, отличающейся от жизни обычной.

Полит-мобы и социо-мобы в России и странах СНГ становятся нередким явлением. Особенность флэшмобов политической направленности (полит-мобов) состоит в том, что традиционная политическая жизнь проявляется как «интегрированный спектакль».

За последнее время в России проведено большое количество флэшмобов, связанных с Олимпийскими играми в Сочи. Среди них есть акции, организованные против проведения Олимпиады, а также ответные мероприятия в поддержку зимних Игр. Олимпийские игры служат ярким примером моб-арта. Это – самые масштабные Церемонии открытия и закрытия за всю историю зимних Игр, имеющие высокую художественную ценность. Также Олимпийские игры 2014 в Сочи были представлены интернет-мобом, так как они стали успешными и в социальных сетях. Количество упоминаний хэштега #Sochi2014 в два раза превысило население земли. Общий объем олимпийского интернет-трафика составил более 1 Петабайта. Олимпиада послужила уникальной

возможностью изменить восприятие России в мире, так как положительное восприятие является залогом успеха глобальных политических, социальных и экономических подвижек.

События, недавно произошедшие в Украине, представлены полит-мобами. Люди с их помощью выражали свою точку зрения на происходящее. Наибольший ажиотаж производили флэшмобы, устраиваемые жителями в поддержку крымского референдума и против него. Самым массовым мероприятием стал флэшмоб в Севастополе. В нем участвовало несколько сотен человек. Жители выстроились на площади Нахимова в огромный российский триколор. Главный лозунг, который можно услышать от крымчан: "Севастополь – [русский город](#)". Ответом послужил флэшмоб, состоявшийся в Черкассах, в поддержку единой, неделимой Украины. Более сотни горожан образовали живую карту Украины, которая впоследствии трансформировалась в карту Крыма. Участники акции в руках держали листы бумаги в цвет флага Украины – желтый и голубой, а также буквы, из которых образовали надпись «Мы едины».

Флэшмоб сам по себе не является решением проблем, стоящих перед организацией или даже целой страной. Но, тем не менее, с его помощью люди могут заявить о себе, о своих взглядах на определенные проблемы. Если раньше такие акции имели своей целью рекламу продукции или услуги и привлекали внимание покупателей на несколько секунд, то в настоящее время они обрели масштабность и возможность некоторого влияния на ситуацию в стране. Полит-мобы остаются в памяти людей даже после их проведения на долгое время.

Таким образом, флэшмоб как элемент PR становится не только одним из инструментов отражения общественного мнения, но и формирования его в желаемом направлении. Такие акции в современном мире обретают большое значение, так как они оказывают влияние на мнение жителей всей планеты.

КОНЦЕПЦИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Хабибуллаева Л.Р.

Научный руководитель – профессор Ермакова Н.А.

В настоящее время для достижения успеха в динамичном окружении компаниям необходимо уметь быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и превосходить своих конкурентов по качеству, скорости предоставления услуг, широте ассортимента и цене продукции.

Только оперативное получение информации о деятельности компании поможет руководству своевременно принять решение. В то же время оперативные действия компании должны быть скоординированы и направлены на достижение определенных долгосрочных целей, иначе есть риск остаться на месте. Для этого компания должна уметь верно идентифицировать свою стратегию и мобилизовать все ресурсы для достижения поставленных стратегических целей.

Одним из инструментов представления процесса реализации стратегии в понимаемой форме является сбалансированная система показателей (ССП, Balanced ScoreCard, BSC) [Люцилина, 2007, с. 23].

История, связанная с созданием и последующей разработкой концепции Сбалансированной системы показателей относится к 1990 году, когда Norlan Norton Institute приступил к изучению вопроса эффективности управления [Коробков, 2006]. Данное исследование – «Измерение эффективности организации будущего» проходило в течение одного года и имело в качестве цели - поиск новых альтернативных методов измерения эффективности базирующихся на нефинансовых показателях.

Исследование возглавлялось директором Norlan Norton Institute Дэвидом Нортоном, на сегодняшний день занимающего пост руководителя Balanced ScoreCard Collaborative и Робертом Капланом - профессором Harvard Business School, привлеченного в качестве научного консультанта проекта.

В качестве основной гипотезы проекта, участниками исследования была выбрана следующая: «базирование методики оценки эффективности деятельности предприятия исключительно на финансовых показателях не обеспечивает роста будущей экономической ценности организации» [Коробков, 2006].

Результаты одногодичного исследования в 1992 году были опубликованы Дэвидом Нортоном и Робертом Капланом в статье – «Сбалансированная система показателей эффективности - измерители управляющие эффективностью».

Позже, авторами был предложен новый подход к внедрению стратегий. В основе подхода лежало утверждение, смысл которого можно свести к следующему: «то, что не поддается измерению, не поддается и управлению». Другими словами, эффективное управление производительностью подразумевает точную оценку деятельности.

Статья Д. Нортон и Р. Каплана заложила основу бизнес - бестселлера «Система сбалансированных показателей эффективности: перевод стратегии в действие», опубликованного в 1996 году. По сути дела, именно данное издание явилось толчком для последующего развития и нахождения новых областей применения системы.

В 2000 году Р. Каплан и Д. Нортон издали вторую книгу «Бизнес, ориентированный на стратегию», в которой было описано превращение первоначальной концепции в элемент стратегического управления компанией.

Таким образом, сбалансированная система показателей – это система стратегического управления организацией на основе измерения и оценки ее эффективности по набору показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все существенные (с точки зрения стратегии) аспекты ее деятельности [Логвинова, 2007].

Основной задачей ССП является увеличение акционерной стоимости компании. В принципе существуют только два пути достижения этой цели – либо больше продавать, либо меньше тратить. Соответственно, для управления стоимостью необходимо определить меры, которые бы позволили больше продавать или меньше тратить. Именно ССП становится «движком» управления стоимостью.

Суть этой системы коротко формулируется двумя основными положениями:

1) одних финансовых показателей недостаточно для того, чтобы полностью и всесторонне (сбалансировано) описать состояние предприятия, их нужно дополнить другими показателями;

2) данная система показателей может быть использована не просто как комплексный индикатор состояния предприятия, а как система управления, которая обеспечивает связь между стратегическими начинаниями собственников или топ - менеджмента и операционной деятельностью менеджмента предприятия [Савчук В.П., 2012].

Основная структурная идея ССП состоит в том, чтобы сбалансировать систему показателей в виде четырех групп (Рисунок 1).

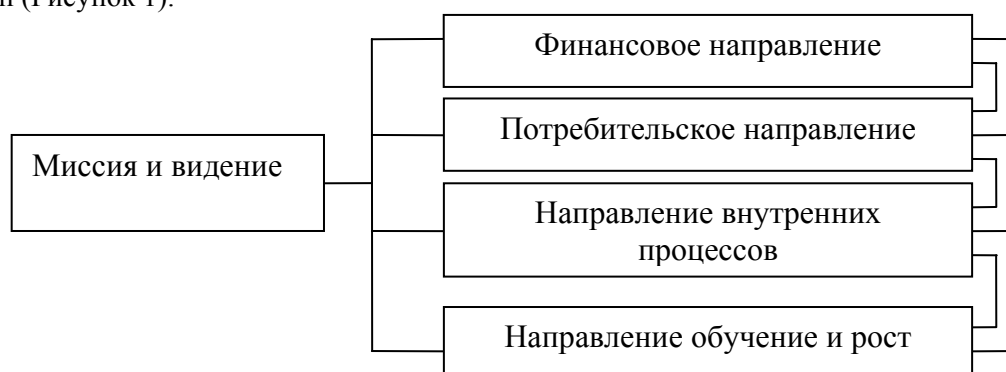


Рисунок 1. – Структура сбалансированной системы показателей.

Первая группа включает традиционные финансовые показатели.

Вторая группа показателей описывает: способность предприятия к удовлетворению клиента; способность предприятия к удержанию клиента; способность приобретения нового клиента; доходность клиента; объем рынка; рыночная доля в целевом сегменте.

Третья группа характеризует внутренние процессы предприятия: инновационный процесс; разработка продукта; подготовка производства; снабжение основными ресурсами; изготовление; сбыт; послепродажное обслуживание.

Четвертая группа фокусируется в следующие факторы: люди с их способностями, навыками и мотивацией; информационные системы, позволяющие поставлять критическую информацию в режиме реального времени; организационные процедуры.

Причинно - следственные связи, связывающие все перечисленные блоки, показывают присущую бизнесу компании логику, следование которой должно привести ее к успеху. Таким образом, управление компанией становится стратегически ориентированным.

В центре ССП стоит причинно - следственная связь, охватывающая все предприятие. Данная причинно - следственная связь изображается в так называемой стратегической карте предприятия.

Стратегическая карта - это диаграмма или рисунок, описывающий стратегию в виде набора стратегических целей и причинно - следственных связей между ними.

Сбалансированная система показателей в классическом варианте содержит четыре перспективы финансы, клиенты, процессы, персонал [Гершун, 2006]:

Они представляют собой стратегически важные аспекты деятельности организации, и между ними существует четкая причинно - следственная связь.

Процесс создания стратегии при создании сбалансированной системы показателей обычно реализуется сверху вниз и осуществляется в несколько этапов.

На первом этапе на основе видения, которое отображает интересы акционеров, определяются финансовые цели и ориентиры. Далее намечается круг проблем, связанных с идентификацией потребителей, разработкой мер по улучшению восприятия клиентом продукции или услуг компании. После того как желаемые цели обозначены, начинается поиск необходимых средств для их достижения. При этом намечаются мероприятия по усовершенствованию внутренних бизнес-процессов. Совершенствование внутренних бизнес- процессов в значительной мере зависит от технологий, квалификации и опыта сотрудников, внутреннего климата в коллективе и других факторов. Успешному применению ССП часто препятствуют отсутствие «учетной базы», обусловленное неподготовленностью бухгалтерского аппарата к учету «рыночных показателей», недостатками компьютеризации и программного обеспечения учета. Основным способом преодоления этих трудностей является создание современной системы управленческого учета.

Обобщение опыта отечественных и зарубежных предприятий позволяет утверждать, что особенности управленческого учета превращают его в приоритетную сферу применения модели сбалансированных показателей, а эта модель должна превратиться в основу построения системы управленческого учета. Опыт создания сбалансированной системы показателей в российских и западных компаниях позволяет описать типовой механизм разработки и внедрения ССП (Таблица 1).

Таблица 1. – Этапы внедрения ССП на предприятии

Этап	Сущность этапа
1. Формализация цели	Прежде всего, необходимо понять и согласовать общие задачи, которые стоят перед компанией.
2. Определение перспективы или направления показателей. Распределение целей по перспективам	Определить направления деятельности, которые необходимы для ее реализации стратегических целей.
3. Определение задач, решаемых для достижения целей и распределение их по направлениям деятельности	На этом этапе происходит дальнейшее уточнение задач, выполнение которых ведет к достижению основной цели.
4. Установление причинно-следственных связей и факторов влияния между целями и задачами	Выясняется, как влияет выполнения тех или иных задач на достижение цели, и каковы взаимосвязи между задачами, не менее важно, чем понять общие цели деятельности.
5. Определение измерителей целей	Степень выполнения каждой стратегической задачи и общей цели должна измеряться определенными показателями, которые должны быть выражены в цифрах.
6. Разработка программы по достижению целей и задач. Согласование.	Целевые программы формируются следующим образом: выявляются "проблемные места" в цепочке стратегических задач; поиск стратегических инициатив; определение приоритетов и отбор целевых программ;
7. Интеграция ССП в систему управления	На основе разработанных показателей распределяются человеческие и финансовые ресурсы, устанавливается зона ответственности за выполнение задач. ССП интегрируется в планово-бюджетную систему компании и в управленческую отчетность. Для каждого ответственного сотрудника формируются приборные панели менеджеров, включающие необходимые для контроля над ходом выполнения заданий показатели. На этом же этапе мотивация сотрудников связывается с выполнением задач, предусмотренных Сбалансированной системой.
8. Внедрение	На этом этапе реализуется план изменений, и система управления компанией начинает функционировать на основе разработанной концепции ССП.

9. Пересмотр	ССП не может не развиваться вместе с предприятием. Выполнение задач, резкие изменения на рынке требуют анализа и коррекции ССП компании.
--------------	--

Управленческий учет взаимодействуют с ССП по следующим каналам:

- система управленческого учета вносит свой вклад в реализацию стратегии;
- система управленческого учета должна быть адаптирована (выровнена) под внедряемую стратегию;

- система управленческого учета служит источником информации для ССП.

Следует также выделить преимущества и недостатки ССП (Таблица 2).

Таблица 2. – Преимущества и недостатки ССП.

Преимущества	Недостатки
оптимизация доходных и расходных статей как текущей, так и стратегической деятельности организации	увеличение расходов по текущей деятельности организации ввиду модернизации существующей системы управления
формализацию стратегии предприятия посредством документального оформления четырех направлений ее деятельности	первоначальное фокусирование лишь на тех показателях, которые носят легко измеримый и однозначный характер
возможность повышения лояльности как существующих, так и потенциальных клиентов по всем видам деятельности организации	временное непринятие или отторжение философии функционирования системы некоторыми руководящими сотрудниками организации
формирование оптимальных или нормативных значений показателей деятельности как всей организации, так и ее частных подразделений	невозможность формирования единого и универсального набора показателей для организаций даже одной отрасли
возможность автоматизации и ускорения оборачиваемости всех информационных потоков деятельности организации за счет их оптимизации	невозможность адекватного измерения эффектов от внедрения системы как в текущей, так и стратегической перспективах деятельности организаций
проектирование и формирование сбалансированной организационной структуры предприятия за счет минимизации дублирования должностных обязанностей сотрудников	

Можно сделать вывод, что применение системы сбалансированных показателей Р. Каплана и Д. Нортон может инициировать как определенные преимущества, так и недостатки в текущей и стратегической деятельности организации. Задача управляющих и руководителя организации состоит в том, чтобы грамотно внедрить ССП, используя сильные стороны и возможности сбалансированной системы показателей.

Список литературы

- 1) Гершун А., Горский М. Технологии сбалансированного управления. М.: «Олимп-Бизнес», 2006.
- 2) Ивашкевич В.Б. Управленческий учет в информационной системе предприятия / Бух. учет. 2008. №4. С.99-102.
- 3) Коробков А. The Balanced Scorecard – новые возможности для эффективного управления, 2006.
- 4) Лоцилина И.В. Оценка необходимости построения стратегии компании // "ВУТЕ/Россия". №9. 2007. С.22-24.
- 5) Логвинова Т.В. Трансформация функций стратегического управления финансами предприятия // Финансовый менеджмент. №1. 2007.
- 6) Савчук В.П. Business Intelligence: принципы, технологии, обучение. 2012.

РАЗРАБОТКА ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ АДАПТИВНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Хазиев И.Р.

Научный руководитель – старший преподаватель Куликова А.Н.

Характерной чертой адаптивных методов прогнозирования является их способность непрерывно учитывать эволюцию динамических характеристик изучаемых процессов, «подстраиваться» под эту эволюцию.

Адаптивное прогнозирование позволяет обновлять прогнозы с минимальной задержкой и с помощью относительно несложных математических процедур. Однако это не означает, что в любой ситуации адаптивные методы эффективнее тех, которые традиционно не относятся к таковым.

К базовым адаптивным методам относят *метод экспоненциальной средней, модель Брауна и модель Хольта*.

Последовательность процесса адаптации в основном выглядит следующим образом. Пусть модель находится в некотором исходном состоянии и по ней делается прогноз. Выжидаем, пока истечет одна единица времени (шаг моделирования), и анализируем, насколько далек результат, полученный по модели, от фактического значения ряда. Ошибка прогнозирования через обратную связь поступает на вход системы и используется моделью для перехода из одного состояния в другое с целью большего согласования своего поведения с динамикой ряда. На изменения ряда модель должна отвечать «компенсирующими» изменениями. Затем делается прогноз на следующий момент времени, и весь процесс повторяется.

Быстроту реакции модели на изменения в динамике процесса характеризует так называемый параметр адаптации.

Главный недостаток адаптивных методов в том, что они рассматривают временной ряд изолированно от других явлений, и если даже имеется дополнительная информация, она может быть использована исследователем лишь путем регулирования скорости адаптации. Кроме того, точность прогнозов заметно падает при долгосрочном прогнозировании [Лукашин, 2003, с.46].

Метод экспоненциальной средней является эффективным и надежным методом среднесрочного прогнозирования. Здесь нужно отметить, что большее значение для построения прогноза имеет информация, описывающая процесс в моменты времени, стоящие ближе к настоящему моменту времени. Это можно учесть, придавая членам исходного динамического ряда некоторые веса, тем большие, чем ближе находится точка к началу периода прогноза.

Это положение лежит в основе метода экспоненциального сглаживания. Выражение

$$S_t^{[k]}(y) = \alpha \sum_{i=0}^n (1 - \alpha)^i S_{t-1}^{[k-1]}(y) \quad (1)$$

называется экспоненциальной средней k -го порядка для ряда y_t , где α - параметр сглаживания.

В расчетах экспоненциальную среднюю определяют, пользуясь рекуррентной формулой, полученной Брауном: $S_t^{[k]}(y) = \alpha S_t^{[k-1]}(y) + (1 - \alpha)^t S_{t-1}^{[k]}(y)$. (2)

Использование соотношения (1) предполагает задание начальных условий $S_0^{[1]}, S_0^{[2]}, \dots, S_0^{[k]}$, которые могут быть определены по формуле Брауна—Мейера:

$$S_t^{[k]}(y) = \sum_{\rho=0}^n (-1)^\rho \frac{\hat{a}_\rho \alpha (1 - \alpha)}{\rho!(k - 1)!} \sum_{j=0}^{\infty} j^\rho (1 - \alpha)^j \frac{(\rho - 1 + j)!}{j!} \quad (3)$$

где $\rho = 1, 2, \dots, n + 1$; \hat{a}_ρ — оценки коэффициентов прогнозирующего полинома.

Рассмотрим применение метода экспоненциальной средней для двух наиболее употребительных случаев, когда тренд описывается линейной функцией и параболой.

1. Адаптивная полиномиальная модель первого порядка $y_t = a_0 + a_1 t + \varepsilon_t$.

Начальные приближения для случая линейного тренда равны (по формуле (3)):

экспоненциальная средняя 1-го порядка: $S_0^{[1]}(y) = \alpha_0 - \frac{1 - \alpha}{\alpha} \alpha_1$; (4)

экспоненциальная средняя 2-го порядка: $S_0^{[2]}(y) = \alpha_0 - \frac{2(1 - \alpha)}{\alpha} \alpha_1$; (5)

Зная начальные условия $S_0^{[1]}, S_0^{[2]}$ и значение параметра α , вычисляют экспоненциальные средние 1-го и 2-го порядка:

$$S_0^{[1]}(y) = \alpha y_t + (1 - \alpha) S_{t-1}^{[1]}(y); \quad S_0^{[2]}(y) = \alpha S_t^{[1]}(y) + (1 - \alpha) S_{t-1}^{[2]}(y).$$

Оценка модельного (прогнозируемого) значения ряда с периодом упреждения τ равна

$$\hat{y}_t = \left(2 + \frac{a}{(1 - a)} \tau\right) S_{t-\tau}^{[1]} - \left(1 + \frac{a}{(1 - a)} \tau\right) S_{t-\tau}^{[2]}. \quad (6)$$

2. Адаптивная полиномиальная модель второго порядка $y_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 + \varepsilon_t$.

Начальные приближения:

$$S_0^{[1]}(y) = a_0 - \frac{1-\alpha}{\alpha} a_1 + \frac{(1-\alpha)(2-\alpha)}{2\alpha^2} a^3; \quad (7)$$

$$S_0^{[2]}(y) = a_0 - \frac{2(1-\alpha)}{\alpha} a_1 + \frac{(1-\alpha)(3-2\alpha)}{\alpha^2} a^3; \quad (8)$$

$$S_0^{[3]}(y) = a_0 - \frac{3(1-\alpha)}{\alpha} a_1 + \frac{3(1-\alpha)(4-3\alpha)}{2\alpha^2} a^3. \quad (9)$$

Экспоненциальные средние 1-го, 2-го и 3-го порядка:

$$S_t^{[1]}(y) = \alpha y_t + (1-\alpha)S_{t-1}^{[1]}(y); \quad (10)$$

$$S_t^{[2]}(y) = \alpha S_t^{[1]}(y) + (1-\alpha)S_{t-1}^{[2]}(y); \quad (11)$$

$$S_t^{[3]}(y) = \alpha S_t^{[2]}(y) + (1-\alpha)S_{t-1}^{[3]}(y). \quad (12)$$

Оценку прогнозируемого значения с периодом упреждения τ находим из выражения

$$\begin{aligned} \hat{y}_t = & (6(1-\alpha)^2 + (6-5\alpha)\alpha\tau + \alpha^2\tau^2) \frac{S_{t-\tau}^{[1]}}{2(1-\alpha)^2} - (6(1-\alpha)^2 + 2(5-4\alpha)\alpha\tau + 2\alpha^2\tau^2) \frac{S_{t-\tau}^{[2]}}{2(1-\alpha)^2} + \\ & + (2(1-\alpha)^2 + (4-3\alpha)\alpha\tau + 2\alpha^2\tau^2) \frac{S_{t-\tau}^{[3]}}{2(1-\alpha)^2}. \end{aligned} \quad (13)$$

Для метода экспоненциального сглаживания основным и наиболее трудным моментом является выбор параметра сглаживания α , начальных условий и степени прогнозирующего полинома.

Параметр сглаживания α определяет оценки коэффициентов модели, следовательно, результаты прогноза.

В зависимости от величины параметра прогнозные оценки по-разному учитывают влияние исходного ряда наблюдений: чем больше α , тем больше вклад последних наблюдений в формирование тренда, а влияние начальных условий убывает быстро. В ряде случаев параметр α выбирают так, чтобы минимизировать ошибку прогноза, рассчитанного по ретроспективной информации [Бережная, 2006, с.174].

Качество прогноза во многом зависит от выбора порядка прогнозирующего полинома. Известно, что превышение второго порядка модели не приводит к существенному увеличению точности прогноза, но значительно усложняет расчет.

Отметим в заключение, что метод экспоненциального сглаживания является одним из наиболее эффективных, надежных и широко применяемых методов прогнозирования. Он позволяет получить оценку параметров тренда, характеризующих не средний уровень процесса, а тенденцию, сложившуюся к моменту последнего наблюдения, и при этом отличается простотой вычислительных операций [Тихонов, 2006, с.175].

Известно, что экспоненциальная средняя приводит к смещенным прогнозам, т. е. дает систематическую ошибку, когда временной ряд имеет тенденцию линейного роста. Для этого случая разработано несколько вариантов адаптивных моделей, также использующих процедуру экспоненциального сглаживания. В основе моделей лежит гипотеза о том, что прогноз может быть получен по уравнению

$$\hat{y}_\tau(t) = \hat{a}_{1,t} + \tau \hat{a}_{2,t} \quad (14)$$

где $\hat{a}_{1,t}, \hat{a}_{2,t}$ — текущие оценки коэффициентов адаптивного полинома первого порядка, τ — количество шагов прогнозирования.

Одной из первых моделей этого типа была двухпараметрическая модель Ч. Хольта, в которой оценка коэффициентов производится следующим образом:

$$\hat{a}_{1,t} = \hat{a}_{1,t-1} + \hat{a}_{2,t-1} + \alpha_1 e_t; \quad \hat{a}_{2,t} = \hat{a}_{2,t-1} + \alpha_1 \alpha_2 e_t,$$

где α_1 и α_2 — параметры экспоненциального сглаживания ($0 < \alpha_1, \alpha_2 < 1$), которые мы также будем называть параметрами адаптации, где $e_t = y_t - \hat{y}_t(t-1)$ — ошибка прогноза.

Частным случаем модели Хольта является модель линейного роста Брауна:

$$\hat{a}_{1,t} = \hat{a}_{1,t-1} + \hat{a}_{2,t-1} + (1-\beta^2)e_t; \quad \hat{a}_{2,t} = \hat{a}_{2,t-1} + (1-\beta^2)e_t,$$

где параметр β — коэффициент дисконтирования, характеризующий обесценение данных наблюдения за единицу времени, отражающий большую степень доверия к более поздним данным, $0 < \beta < 1$.

Начальные условия для уравнений адаптации находятся по обычной линейной регрессии, используя метод наименьших квадратов [Лукашин, 2003, с.36]. Параметры адаптации подбираются таким образом, чтобы минимизировать ошибку прогноза по ретроспективной информации.

Для прогнозирования используется модель, полученная на последнем шаге (при $t = N$).

Применение разработанного приложения для прогнозирования объема продаж автомобилей в салонах ТТС.

Работа реализована в среде программирования Borland Delphi 7.

На рис.1 изображено главное окно приложения, в котором осуществляется ввод основной информации. Для начала необходимо ввести параметры временного ряда, а именно число наблюдений и название прогнозируемого показателя, после нажимаем кнопку «ОК», логично предположить, что кнопка «Очистка» предназначена для удаления всей введенной информации. На форме расположена группа переключателей, которые соответствуют моделям адаптивного прогнозирования, рассмотренным в данной работе. Далее необходимо выбрать один из переключателей, ввести период упреждения и нажать кнопку «Произвести вычисления». Выполним последовательно данные манипуляции для каждого из четырех методов. После нажатия кнопки «Произвести вычисления» на форме отображаются начальные условия и оптимальные параметры адаптации соответствующей модели, а так же значения ошибок, позволяющих дать оценку точности модели. Итогом всех расчетов является таблица с прогнозными значениями.

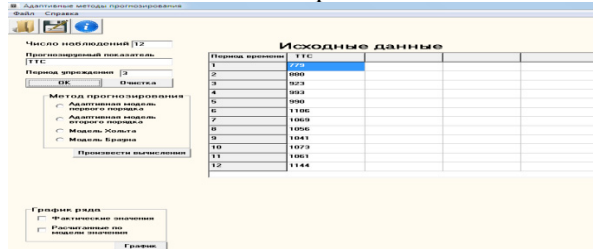


Рисунок 1. – Форма «Адаптивные методы прогнозирования».

При выборе адаптивных полиномиальных моделей 1-го и 2-го порядка на форме в качестве результата появляются поля с начальными значениями экспоненциальных средних, рассчитанных на основе параметров линейного и параболического тренда соответственно, оптимальное значение параметра адаптации, минимизирующее стандартизированную ошибку аппроксимации, указанную в поле формы. Настройка модели осуществляется с помощью рассчитанных на каждом шаге экспоненциальных средних 1-го, 2-го и 3-го порядка, на основе которых получаем адаптивные прогнозные уравнения.

При выполнении расчета прогноза по методам Хольта и Брауна в полях формы отражаются начальные МНК - оценки параметров линейного тренда, в столбцах таблицы – результаты адаптации этих параметров на 12 шагов, рассчитанные по модели значения ряда и ряд ошибок прогноза. Настройка модели осуществляется с помощью наиболее оптимальных параметров адаптации. В качестве суммарных ошибок в полях формы представлены стандартизированная и средняя относительная ошибки аппроксимации (Рис. 2).

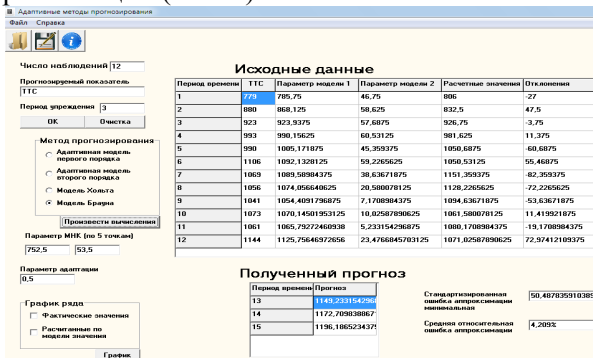


Рисунок 2. – Расчет прогноза с помощью приложения (метод Брауна).

Как уже было ранее сказано, оптимальную модель выбираем, исходя из соображения минимума средней относительной ошибки аппроксимации $E_{отн}$ (адаптивная модель 1-го порядка – 7,91%, адаптивная модель 2-го порядка – 7,97%, модель Хольта – 4,25%, модель Брауна – 4,21%). В данной ситуации к таким можно отнести модели Хольта и Брауна.

Прогноз объема продаж на последующие 3 месяца (модель Брауна): 1154, 1178, 1196 автомобилей.

Для наглядности результатов построим график исходного ряда и рассчитанного по модели ряда, для этого воспользуемся возможностями формы, в области переключателей «График ряда» помечаем «галочкой» необходимый вид графика и нажимаем на кнопку «График».

В результате получаем график выбранного нами метода (Рис. 3).

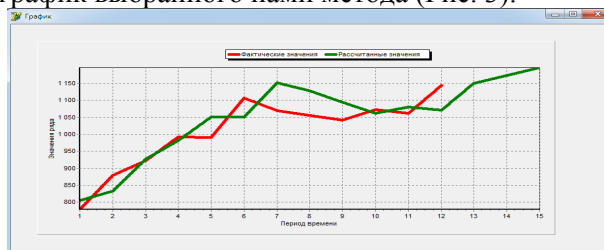


Рисунок 3. – Форма «График» для метода Брауна.

Для удобства пользования приложением была разработана так называемая «панель управления», которая имеет следующие кнопки: «Открыть», «Сохранить», «Справка».

Список литературы

- 1) Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем: Учеб. пособие. –2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006.
- 2) Гофман В.Э., Хомоненко А.Д. Delphi. Быстрый старт.- СПб.: БХВ-Петербург, 2003.
- 3) Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2003.
- 4) Половников В.А., Орлова И.В., Гармаш А.Н. Экономико-математические методы и прикладные модели: Метод. пособие. Всероссийский заочный финансовый институт, 2006.
- 5) Тихонов Э.Е. Методы прогнозирования в условиях рынка: Учеб. пособие.- Невинномысск, 2006.

О СОСТОЯНИИ И ПЕРСПЕКТИВАХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ

Хайруллин И.И.

Научный руководитель – доцент Ющенко Н.А.

Правовому регулированию коммерческой концессии посвящена глава 54 Гражданского кодекса РФ [1] (далее – ГК РФ).

В соответствии с пунктом 1 статьи 1027 ГК РФ по договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау).

После введения в действие части четвертой ГК РФ [2] к договору коммерческой концессии соответственно применяются правила раздела VII ГК РФ [3] о лицензионном договоре, если это не противоречит положениям главы 54 ГК РФ и существу договора коммерческой концессии (пункт 4 статьи 1027 ГК РФ).

Для предпринимателей, использующих франчайзинг, и их нынешних и будущих контрагентов немаловажное значение имеют новеллы Федерального закона от 18.07.2011 г. № 216-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Гражданского кодекса Российской Федерации» [4], вступившие в силу с 21 октября 2011 года.

Изменениям подверглись статьи 1030, 1033, 1035, 1037 ГК РФ.

Поправка в отношении статьи 1030 ГК РФ носит, скорее, чисто технический характер [5]. Если ранее вознаграждение по договору коммерческой концессии могло выплачиваться пользователем правообладателю в форме фиксированных разовых или периодических платежей, то в новой

редакции договор коммерческой концессии может предусматривать комбинированную систему платежей – разовых и (или) периодических, т.е. статьёй 1030 ГК РФ прямо предусматривается возможность установления комплексного характера вознаграждения.

Статья 1033 ГК РФ, регламентирующая ограничения прав сторон по договору коммерческой концессии, была изложена в новой редакции полностью. Перечень ограничений, которые правообладатель может установить в договоре коммерческой концессии, пополнился тремя новыми обязательствами: 1) реализовывать, в том числе перепродавать, произведенные и (или) закупленные товары, выполнять работы или оказывать услуги с использованием принадлежащих правообладателю исключительных прав по установленным правообладателем ценам; 2) не осуществлять реализацию аналогичных товаров, выполнение аналогичных работ или оказание аналогичных услуг с использованием товарных знаков или коммерческих обозначений других правообладателей; 3) продавать товары, выполнять работы или оказывать услуги исключительно в пределах определенной территории.

Причем ранее пункт 2 статьи 1033 ГК РФ предусматривал, что являются ничтожными такие условия, ограничивающие права сторон по договору коммерческой концессии, в силу которых правообладатель вправе определять цену продажи товара пользователем или цену работ (услуг), выполняемых (оказываемых) пользователем, либо устанавливать верхний или нижний предел этих цен.

В данной норме самым непосредственным образом воплотился интерес сетевых компаний к развитию торгового франчайзинга, однако в абзац 5 пункта 1 статьи 1033 ГК РФ не были включены знаки обслуживания.

Согласно новому пункту 3 статьи 1033 ГК РФ любые из ограничительных условий, предусмотренных договором коммерческой концессии, могут быть признаны недействительными по требованию антимонопольного органа или иного заинтересованного лица. Это возможно лишь при условии, что данные условия договора с учетом состояния соответствующего рынка и экономического положения сторон противоречат антимонопольному законодательству [6].

Значительным нововведением статьи 1035 ГК РФ стало закрепление за пользователем не просто права на перезаключение договора на новый срок, но преимущественного права, которое хотя и предполагалось из пункта 2 прежней редакции статьи, но непосредственно в норме не выделялось [7].

Положения статьи 1035 ГК РФ о праве пользователя на заключение нового договора с правообладателем по истечении срока предыдущего договора на тех же условиях были отменены. В новом абзаце втором пункта 1 статьи 1035 определено, что при заключении договора коммерческой концессии на новый срок условия договора могут быть изменены по соглашению сторон.

Новая редакция пункта 2 статьи 1035 ГК РФ устанавливает, что если правообладатель отказал пользователю в заключении договора коммерческой концессии на новый срок, но в течение года со дня истечения срока договора с ним заключил с другим лицом договор коммерческой концессии, по которому предоставлены те же права, какие были предоставлены пользователю по прекратившемуся договору, на тех же условиях, пользователь вправе потребовать по своему выбору в суде перевода на себя прав и обязанностей по заключенному договору и возмещения убытков, причиненных отказом возобновить с ним договор коммерческой концессии, или только возмещения таких убытков.

Пункт 2 статьи 1035 ГК РФ в прежней редакции предусматривал возможность отказа правообладателя от перезаключения договора на новый срок при условии, что в течение трех лет со дня истечения срока договора он не будет заключать с другими лицами аналогичные договоры коммерческой концессии и соглашаться на заключение аналогичных договоров коммерческой субконцессии, действие которых будет распространяться на ту же территорию, на которой действовал прекратившийся договор.

Таким образом, изменились последствия незаключения договора коммерческой концессии на новый срок с прежним пользователем: во-первых, срок запрета на заключение договора коммерческой концессии на тех же условиях с 3 лет сокращен до 1 года, во-вторых, теперь пользователь вправе потребовать по своему выбору в суде перевода на себя прав и обязанностей по заключенному договору и возмещения убытков, причиненных отказом возобновить с ним договор коммерческой концессии, или только возмещения таких убытков.

Существенным изменением статьи 1037 ГК РФ явилось закрепление в абзаце 2 пункта 1 права каждой из сторон договора, заключенного на определенный срок или без указания срока, отказаться от договора в любое время с уведомлением в месячный срок другой стороны, но при условии, что договором предусмотрена возможность его прекращения уплатой денежной суммы, установленной в качестве отступного.

В статье 1037 ГК РФ был введен новый пункт 1.1, закрепляющий за правообладателем право на

односторонний отказ от договора по целому ряду оснований – нарушений со стороны пользователя.

Так, правообладатель вправе отказаться от исполнения договора коммерческой концессии полностью или частично в случае: нарушения пользователем условий договора о качестве производимых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг; грубого нарушения пользователем инструкций и указаний правообладателя, направленных на обеспечение соответствия условиям договора характера, способов и условий использования предоставленного комплекса исключительных прав; нарушения пользователем обязанности выплатить правообладателю вознаграждение в установленный договором срок.

Однако односторонний отказ правообладателя от исполнения договора возможен в случае, если пользователь после направления ему правообладателем письменного требования об устранении нарушения не устранил его в разумный срок или вновь совершил такое нарушение в течение одного года с даты направления ему указанного требования.

Таким образом, рассмотренные нововведения главы 54 ГК РФ явно защищают интересы правообладателей, но, тем не менее, открывают новые перспективы для успешного ведения бизнеса по схеме франчайзинга в Российской Федерации.

Следует отметить, что отечественный законодатель обошел вниманием целые группы отношений, весьма важные на практике. Это, в частности, отношения по поводу преддоговорного предоставления потенциальному пользователю полной, достоверной и добросовестной информации о бизнесе правообладателя и защите этой информации, предупреждение потенциального пользователя о коммерческом характере передаваемой информации, а также «постдоговорные» отношения, например, судьба остатков товарных запасов, недопущение взаимной конкуренции между сторонами в течение определенного срока после прекращения договора, прекращение использования пользователем каким-либо образом комплекса исключительных прав и любую другую информацию, ассоциируемую с правообладателем, возвращение информации и объектов, переданных правообладателем по договору, оформление надлежащим образом всех юридических документов, которые могут понадобиться для прекращения договора коммерческой концессии [8].

Предпринимателям следует учитывать существование этих пробелов в законодательстве и, по возможности, прорабатывать соответствующие положения при составлении конкретных договоров коммерческой концессии [9].

Что касается перспектив развития законодательства в области коммерческой концессии, то необходимо указать, что Федеральный закон от 12.03.2014 г. № 35-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [10], вступающий в силу с 1 октября 2014 года, вносит изменения в пункт 2 статьи 1028 и абзац второй пункта 2 статьи 1031 ГК РФ.

Пункт 2 статьи 1028 ГК РФ будет изложен в следующей редакции: «Предоставление права использования в предпринимательской деятельности пользователя комплекса принадлежащих правообладателю исключительных прав по договору коммерческой концессии подлежит государственной регистрации в федеральном органе исполнительной власти по интеллектуальной собственности. При несоблюдении требования о государственной регистрации предоставление права использования считается несостоявшимся». Абзац второй пункта 2 статьи 1031 ГК РФ будет устанавливать, что если договором коммерческой концессии не предусмотрено иное, правообладатель обязан обеспечить государственную регистрацию предоставления права использования в предпринимательской деятельности пользователя комплекса принадлежащих правообладателю исключительных прав по договору коммерческой концессии.

Таким образом, с 1 октября 2014 года подлежит государственной регистрации не договор коммерческой концессии, а предоставление права использования в предпринимательской деятельности пользователя комплекса принадлежащих правообладателю исключительных прав по договору коммерческой концессии. Отличаются и правовые последствия несоблюдения требования о государственной регистрации. При несоблюдении требования о государственной регистрации предоставление права использования считается несостоявшимся.

В связи с этим возникает проблема разграничения недействительных и несостоявшихся сделок. Многие ученые считают, что недействительные и несостоявшиеся сделки представляют собой различные правовые явления [11].

И.Ю. Павлова разграничивает понятия незаключенной и недействительной сделки и указывает, что они представляют собой совершенно самостоятельные понятия, выделяя следующие различия между ними: 1) основания недействительности перечислены в законе, т.е. недействительная сделка не соответствует требованиям закона. Незаключенный договор не противоречит закону как сделка,

он лишь не содержит всех существенных для данного договора условий; 2) отличие незаключенного и недействительного договоров состоит в предусмотренных законом последствиях. Исполнение незаключенного договора приравнивается к исполнению несуществующего обязательства. Для незаключенного договора возврат переданного имущества осуществляется на основании норм о неосновательном обогащении (глава 60 ГК РФ); 3) незаключенный договор, если он не исполняется, находится вне поля зрения закона, так как он не нарушает ничьих прав и не является юридическим фактом. Недействительный же договор является с точки зрения права юридическим фактом, а именно неправомерным действием [12].

О.Н. Садиков также придерживается мнения, что необходимо различать незаключенные и недействительные сделки [13]. Однако другие ученые (В.П. Шахматов, М. Семенов, Д.О. Тузов, О.В. Гутников, Е.И. Афонина) полагают, что в выделении в отдельную категорию незаключенных сделок отсутствует практическое значение, поскольку незаключенность может быть сведена к разновидности недействительности [11].

Итак, в качестве критерия разграничения сделок на недействительные и несостоявшиеся выступает их общая способность порождать гражданско-правовые последствия: если недействительная сделка может влечь за собой такие последствия, наступления которых ее субъекты не желают, то несостоявшаяся – нет.

Список литературы

- 1) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (в ред. от 28.12.2013 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 5. Ст. 410.
- 2) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ (в ред. от 02.07.2013 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 52 (1 ч.). Ст. 5496.
- 3) Гражданское право: учебник: в 3 т. Том 2 [Электронный ресурс] / под ред. А.П. Сергеева. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
- 4) Ларионов Д.А. Недействительные и несостоявшиеся сделки: проблемы разграничения понятий [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант плюс».
- 5) Нарышкин С.А. Франчайзинг: серьезные реформы или «косметика»? [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант плюс».
- 6) О введении в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 18.12.2006 г. № 231-ФЗ (в ред. от 02.07.2013 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 52 (1 ч.). Ст. 5497.
- 7) О внесении изменений в часть вторую Гражданского кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 216-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2011. № 30 (1 ч.). Ст. 4564.
- 8) О защите конкуренции: Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ (в ред. от 28.12.2013 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3434.
- 9) О внесении изменений в часть первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 216-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2014. № 11. Ст. 1100.
- 10) Павлова И.Ю. Незаключенность или недействительность договора как последствия несоблюдения требований к форме и государственной регистрации договора // Государство и право. 2005. № 10. С. 49-50.
- 11) Садиков О.Н. Недействительные и несостоявшиеся сделки // Юридический мир. 2000. № 6. С. 8.
- 12) Тушнов М. Франчайзинг «по-русски»: перспективы и учет. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант плюс».
- 13) Ющенко Н.А. Правовое регулирование коммерческой концессии и франчайзинга в России и за рубежом: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Казань, 2008. С. 9.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФОРМЫ ГРАФИТНЫХ ВКЛЮЧЕНИЙ В ВЫСОКОПРОЧНОМ ЧУГУНЕ С ШАРОВИДНЫМ ГРАФИТОМ НА ЕГО МЕХАНИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА

Харисов И.И.

Научный руководитель – доцент Панов А.Г.

Высокопрочный чугун с шаровидным графитом (ВЧШГ) является одним из самых распространённых конструкционных материалов на сегодняшний день. Свойства определяющие его широкое применение (достаточно высокая прочность и пластичность приближающаяся к пластичности стали) на прямую зависят от его микроструктуры. Микроструктура высокопрочного чугуна состоит графита шаровидной формы и металлической основы.

Для оценки микроструктуры используют 2 типа анализа:

Это сравнительный анализ при котором сравнивают исследуемые образцы с эталонами представленными в ГОСТах. Например, по ГОСТ 3443 определяется форма, размеры графита, его распределение и количество, а также структура металлической основы путем сравнения с соответствующими шкалами.

В практической металлографии сравнительный анализ применяется чаще всего, потому что этот метод достаточно универсален и позволяет быстро оценить микроструктуру в производственных условиях. Хотя нужно учитывать, что метод сравнения субъективен, сильно зависит от квалификации и добросовестности работника.

И второй метод, это метод автоматического анализа. Здесь определяются отдельные характеристики микроструктуры путем измерений, производимых с помощью компьютерных программ.

На сегодняшний день существует множество компьютерных программ для количественной оценки изображений. Мы воспользовались одной из таких программ которая называется - **ImageExpert Pro 3**.

Для исследования были использованы обломки чугунных образцов после испытания на разрыв. Зная механические свойства этих образцов, мы решили проанализировать микроструктуру. Микрошлифы подготовили в плоскости излома. Далее были получены изображения микроструктуры этих образцов. Так как каждый образец рассматривался в 10 полях, было получено по 10 изображений для 3х образцов. На рис. 1 представлено одно из полученных изображений.

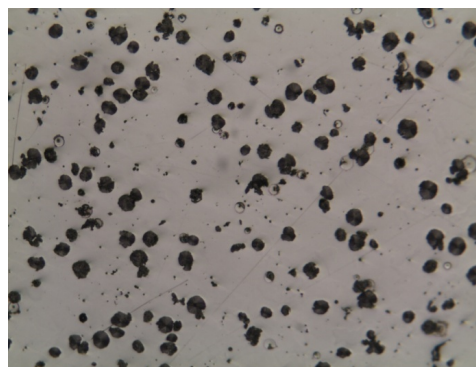


Рисунок 1. – Образец №1, x100, не травленный

Все полученные изображения были обработаны с помощью программа **ImageExpert Pro 3**. В данной программе были использованы следующие инструменты:

1. «Правка изображения карандашом»
2. «Бинаризация по Лагранжу»

Бинаризация изображения заключается в преобразовании полноцветного изображения в чёрно-белое. Все точки, значения, интенсивности которых превышают уровень бинаризации, установленный оператором, окрашиваются белым, остальные – чёрным [1].

3. «Цифровая фильтрация» – «Морфологический фильтр» – «Удаление пор»

Цифровая фильтрация предоставляет широкие возможности по преобразованию изображений на всех стадиях подготовки к количественному анализу. Весь набор фильтров распределён по разделам в соответствии с их функциональным назначением и математическим обеспечением.

Морфологические фильтры используются для обработки подготовленных сегментированных изображений с целью автоматического исправления морфологии элементов изображения. Морфологические фильтры работают с активным цветом. В качестве предварительной подготовки необходима сегментация по цвету или бинаризация.

Фильтр «Удаление пор» позволяет удалить замкнутые несплошности (поры) внутри объектов на изображении, оставшиеся после применения сегментации по цвету или бинаризации [1].

4. «Фильтрация объектов по геометрическим параметрам»

Геометрическая фильтрация предназначена для выделения объектов с заданными геометрическими свойствами из массы объектов исходного цвета. В качестве предварительной подготовки необходима сегментация по цвету или бинаризация.

Этот фильтр, наряду с цветовой сегментацией, является наиболее часто употребляемым инструментом при подготовке изображения к количественному анализу.

При помощи геометрического фильтра можно производить разнообразные фильтрации; например, удалять (перекрашивать) включения меньше заданной площади, выделять частицы круглой формы и заданного диаметра, исключать слипшиеся частицы из дальнейшего анализа, раскрашивать зёрна цветами по баллам на основании данных ГОСТ по площади или по диаметру, и многое другое [1].

На рисунке 2 представлены изображения «до» и «после» обработки инструментом «Правка изображения карандашом».

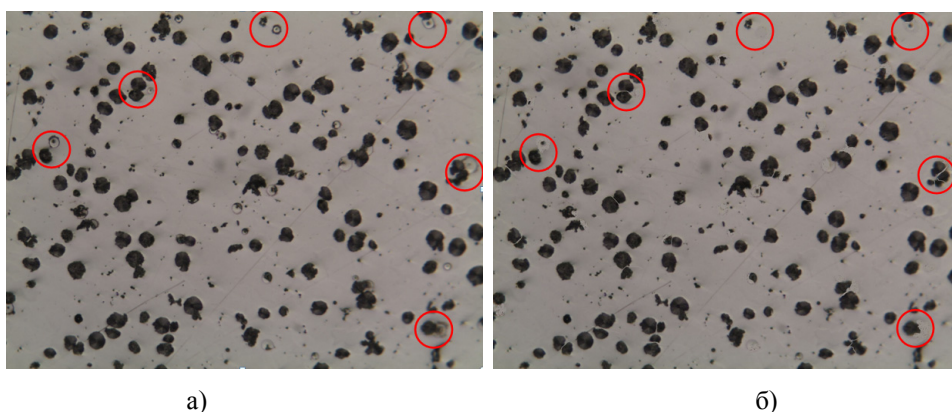


Рисунок 2. – Образец №1 x100, не травленный.

- а) Изображение ДО обработки инструментом «Правка изображения карандашом»
 б) Изображение ПОСЛЕ обработки инструментом «Правка изображения карандашом».

После обработки изображений с помощью программы **ImageExpert Pro 3**, были рассчитаны следующие параметры формы графита:

1. *Диаметр Фере максимальный* – максимальная протяженность объекта вдоль направления ориентировки;
2. *Диаметр Фере минимальный* – максимальная протяженность объекта перпендикулярно направлению ориентировки;
3. *Диаметр Мартина максимальный* – величина отрезка, проходящего через центр масс объекта вдоль направления ориентировки;
4. *Диаметр Мартина минимальный* – величина отрезка, проходящего через центр масс объекта перпендикулярно направлению ориентировки;
5. *Площадь графитового включения* – площадь выделенного объекта;
6. *Площадь графитовых включений* – суммарная площадь всех выделенных объектов;
7. *Кзап.региона* – доля площади, занимаемой объектом, от площади региона;
8. *Вытянутость E* – отношение максимального к минимальному диаметров Фере;
9. *Фактор формы* – отношение периметра объекта к корню квадратному из площади объекта $P_f = P/\sqrt{S}$ [1].

В таблице 1 представлены значения этих параметров, рассчитанных для одного изображения для образца № 1.

Таблица 1. – Значения параметров формы для одного изображения образца № 1.

№№	S, мкм ²	%	Кзап	P, мкм	DmaxF, мкм	DminF, мкм	DmaxM, мкм	DminM, мкм	E	Дсред, мкм	Рформ
1	701,862	0,142	0,73	112,7	32,493	29,485	31,268	28,879	1,1	30,989	4,25
2	310,381	0,063	0,64	68,25	29,341	16,499	24,319	13,18	1,78	22,92	3,87
3	24,566	0,005	0,68	19,44	6,436	5,642	6,295	5,553	1,14	6,039	3,92
4	102,043	0,021	0,76	39,68	11,918	11,255	11,618	10,83	1,06	11,586	3,93
5	332,9	0,067	0,7	78,97	23,738	20,166	22,512	18,857	1,18	21,952	4,33
6	37,951	0,008	0,61	21,83	12,002	5,145	10,78	4,421	2,33	8,574	3,54
7	24,566	0,005	0,59	29,37	7,733	5,351	7,69	5,191	1,45	6,542	5,92
8	845,793	0,171	0,71	145,24	41,554	28,849	41,363	26,985	1,44	35,201	4,99
9	162,986	0,033	0,68	60,32	16,826	14,211	16,826	13,173	1,18	15,518	4,72
10	132,436	0,027	0,7	60,32	15,959	11,779	15,288	10,511	1,35	13,869	5,24
...
262	13,858	0,003	0,69	13,49	9,53	2,098	9,522	1,993	4,54	5,814	3,62

Следующим этапом данной работы является поиск зависимости механических свойств ВЧШГ от этих параметров формы графита.

Список литературы

- 1) ГОСТ 3443-87. Отливки из чугуна с различной формой графита. Методы определения структуры. (Введен с 01.07.88). М.: Изд-во стандартов, 1987. 12 с.
- 2) Гиршович Н.Г. Справочник по чугунному литью / Н.Г. Гиршович. Л.: Машиностроение, 1978. 658 с.
- 3) Исследование микроструктуры методами автоматического анализа изображения ImageExpert Pro 3 и ImageExpertSample 2: Методические указания к выполнению лабораторной работы по курсу «Методы исследования материалов и процессов» / Составитель: А.Г. Панов. Набережные Челны: ИНЭКА, 2009. 63 с.

ПРАВСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СВИДЕТЕЛЬСКОГО ИММУНИТЕТА В РФ

Хуснутдинов И.М.

Научный руководитель – ст. преподаватель Акрамов У.К.

Свидетельский иммунитет – это социальная ценность, суть которого заключается в защите интересов личности, значимых для личности отношений. Потребность личности в создании такого института выражается в возможности избежать конфликта соответственно своим пониманиям достоинства и чести. Введение свидетельского иммунитета основано на необходимости укрепления нравственных основ судопроизводства.

Среди норм, закрепляющих свидетельский иммунитет, на практике применимо следующее положение ч. 1 ст. 51 Конституции РФ: "Никто не обязан свидетельствовать против себя самого, своего супруга и близких родственников, круг которых определяется федеральным законом" [1]. Освободив граждан от обязанности свидетельствовать против себя, своих супругов и близких родственников, законодатель тем самым привел юридические предписания в соответствие с нравственными представлениями о недопустимости обязывать человека своими действиями (в частности, дачей изобличающих показаний) причинять страдания самому себе или своим родным.

Примечание к ст. 308 УК РФ практически полностью дублирует это положение: «Лицо не подлежит уголовной ответственности за отказ от дачи показаний против себя самого, своего супруга или своих близких родственников» [2].

В соответствии с п. 4 ст. 5 УПК РФ близкими родственниками являются супруг, супруга, родители, дети, усыновители, усыновленные, родные братья и сестры, дедушка, бабушка, внуки. Данный перечень является исчерпывающим, в связи с чем такие обстоятельства, как венчание в церкви, наличие общих детей и ведение совместного хозяйства, поскольку сами по себе они не порождают формальных супружеских отношений, не дают лицу права на основании ч. 1 ст. 51 Конституции РФ отказаться от дачи свидетельских показаний.

Но сущность свидетельского иммунитета состоит в том, что нельзя ставить человека перед необходимостью предавать близких себе. Известно, что семейные отношения нередко бывают далеки от идеала. Допустима ситуация, когда наиболее дорогим для лица является человек, не являющийся супругом или близким родственником. А последние могут относиться к лицу резко негативно [3].

Также УПК РФ в ч.1 ст.9 закрепляет, что запрещаются осуществление действий и принятие решений, унижающих достоинство участника уголовного судопроизводства. А предательство субъективно близкого лица, в силу предписания закона, несомненно, повлечет внутренние страдания человека.

Согласно определениям, данным в толковых словарях русского языка, достоинство - это морально-нравственная категория, означающая уважение и самоуважение человеческой личности. Достоинство – неотъемлемое свойство человека, принадлежащее ему независимо от того, как окружающие люди воспринимают и оценивают его личность.

Надо признать, что закон проявляет формализм, в результате чего отводятся на второй план нравственные нормы и нарушается принцип равенства всех перед законом и судом. В частности, сожители, находящиеся «de facto» друг с другом в тех же отношениях, что и супруги, оказываются в худшем положении, чем лица, брак которых зарегистрирован в органах загса [4].

В примечании к ст. 308 УК РФ перечисляются далеко не все категории лиц, которые должны обладать свидетельским иммунитетом, в чем и состоит существенный пробел законодательства. На наш взгляд, примечание к ст. 308 УК РФ следует изложить в следующей редакции:

«Лицо не подлежит уголовной ответственности за отказ от дачи показаний против себя, своего супруга, сожителя, своих близких родственников, родителей супруга и иных близких лиц».

Предложение о введении свидетельского иммунитета в отношении иных близких лиц значительно сузит возможность привлечения к ответственности по ст. 308 УК РФ. Но лучше пусть будет меньше уголовных дел по данной статье, нежели сам Закон станет требовать предательства более близкого человека, не состоящего в формальном родстве. На наш взгляд, именно в этом кроется истинный гуманизм Уголовного права.

Список литературы

- 1) Будников В.Л. Иммунитет свидетеля в уголовном процессе: Лекция. Волгоград, 1998. С. 26.
- 2) Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. (ред. от 30.12.2008) // Собрание законодательства РФ, 26.01.2009. N 4. ст. 445.
- 3) Конев В., Громов Н., Николайченко В. Свидетельский иммунитет в уголовном процессе // Российская юстиция. 1997. N 9. С.57.
- 4) Уголовный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 21.12.2013) // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. № 25. Ст. 2954; 2013. № 51. Ст. 6696.

ОЦЕНКА СХОДИМОСТИ И ВОСПРОИЗВОДИМОСТИ МЕТОДОМ СРЕДНИХ И РАЗМАХОВ НА ОСНОВЕ IDEF МОДЕЛЕЙ

Хуснутдинова Г.М., Балабанов И.П.

Научный руководитель – доцент Балабанова О.Н.

В современных системах управления предприятиями все более заметную роль играет управление качеством продукции и услуг. Объясняется это тем, что современные рыночные условия ставят перед предприятием задачу не только обеспечения заявленных параметров продукции (точность, цена,

сроки поставки, гарантийное обслуживание и т.п.) но и возможность управлять этими параметрами под требования конкретного заказчика.

Современная практика торговых отношений требует проверку и оценку заказчиком системы качества поставщика. Это обеспечивает заказчику уверенность в качестве поставок. Как и любое другое крупное машиностроительное предприятие, КАМАЗ обязует своих поставщиков внедрять и поддерживать на своих предприятиях систему менеджмента качества, основанную на международных стандартах серии ИСО. Но для малых предприятий эта задача является трудно осуществимой, ввиду отсутствия средств на развитие систем управления качеством и закупки программного обеспечения, обучения персонала и поддержания работоспособности системы в целом.

Особенности производства автокомпонентов потребовало создания более конкретных стандартов на базе стандартов серии ИСО 9000, учитывающих специфику данной отрасли. Одним из которых является ГОСТ Р 51814, обеспечивающий подъем и развитие автомобильной промышленности с помощью эффективных методов и приемов, в том числе статистических, признанных ведущими автомобильными компаниями мира.

Решение о качестве продукции, технологического процесса, наладки или настройки оборудования обычно основывается на данных измерений (контроля), полученных в результате измерительного (контрольного) процесса. Таким образом, качество измерений влияет на достоверность принимаемых решений, в том числе и по управлению технологическими процессами. ГОСТ Р 51814.5 устанавливает основные принципы и методы оценки приемлемости измерительных и контрольных процессов для определения соответствия измеряемого параметра допуску на него, а также регулировки и изменчивости процесса [1].

Практически невозможно создать идеальную измерительную систему. На процесс измерения оказывают влияния десятки факторов, в их числе: температура окружающей среды, оператор, производящий измерения, измерительное устройство и т.д. При этом измерительные системы необходимы для сбора данных, позволяющих контролировать качество и следить за изменениями в ходе процессов. Таким образом, задача оценки достоверности результатов измерения является не только актуальной для современного производства но и первоочередной.

Анализ сходимости и воспроизводимости измерительных систем позволяет выявить наличие в измерениях несоответствий, которые значительно влияют на результат. Цель анализа – оценить вариации измерений, связанные с работой измерительного прибора, и ошибки в работе оператора, сравнивая их с вариациями измерений тестируемых деталей.

Для проведения анализа сходимости и воспроизводимости измерительной системы требуется подготовленный специалист, часто процесс вызывает сложности у людей впервые проводящих данный вид анализа.

На первый взгляд, при наличии стандарта проведение анализа не должно вызывать особых трудностей. Казалось бы, достаточно взять из стандарта рекомендуемые элементы, поручить их выполнение конкретным подразделениям, разработать необходимые нормативные документы - и анализ проведен. К сожалению, такой подход, как правило, приводит к значительной загрузке сотрудника новой обязанностью, что делает невозможным качественного выполнения его основных обязанностей. Более того, правильность понимания и реализации пунктов стандарта при таком подходе никто не гарантирует.

Для формирования четкого понимания этапов реализации анализа сходимости и воспроизводимости измерительных процессов, организации эффективной работы, формирования отчетов согласно требованиям стандарта, предлагается, процесс анализа и измерений представить в виде IDEF моделей. IDEF методология представляет собой модель функционального моделирования и графической нотации. Она предназначена для формализации и описания управляющих-процессов. Отличительной особенностью IDEF0 является её акцент на соподчинённость объектов. В моделях IDEF рассматриваются логические отношения между работами, а не их временная последовательность [2]. В связи с этим, целью работы является разработка IDEF-моделей для оценки сходимости и воспроизводимости методом средних и размахов при внедрении стандарта 51814.5 на малых предприятиях.

Согласно ГОСТ Р 51814.5-2005 разработана модель оценки сходимости и воспроизводимости измерительного процесса методом средних и размахов (Рисунок 1), который включает в себя такие блоки, как:

– измерение образцов и регистрация результатов (измерения образцов выборки в случайном порядке и регистрация результатов);

- предварительный расчет сходимости и воспроизводимости (предварительные расчеты для проведения анализа сходимости и воспроизводимости).
- расчет среднего и размаха результатов его измерений для каждого образца всех операторов;
- расчет среднего и размахов, для каждого оператора (определяется среднее значение и средний размах результатов его измерений);
- расчет среднего значения размаха всех измерений и размаха между измерениями операторов;
- расчет среднеквадратических отклонений (СКО), оценка сходимости и воспроизводимости (расчет оценок среднеквадратических отклонений составляющих изменчивости измерительного процесса и регистрация результатов в «Протоколе анализа сходимости и воспроизводимости измерительного процесса»).

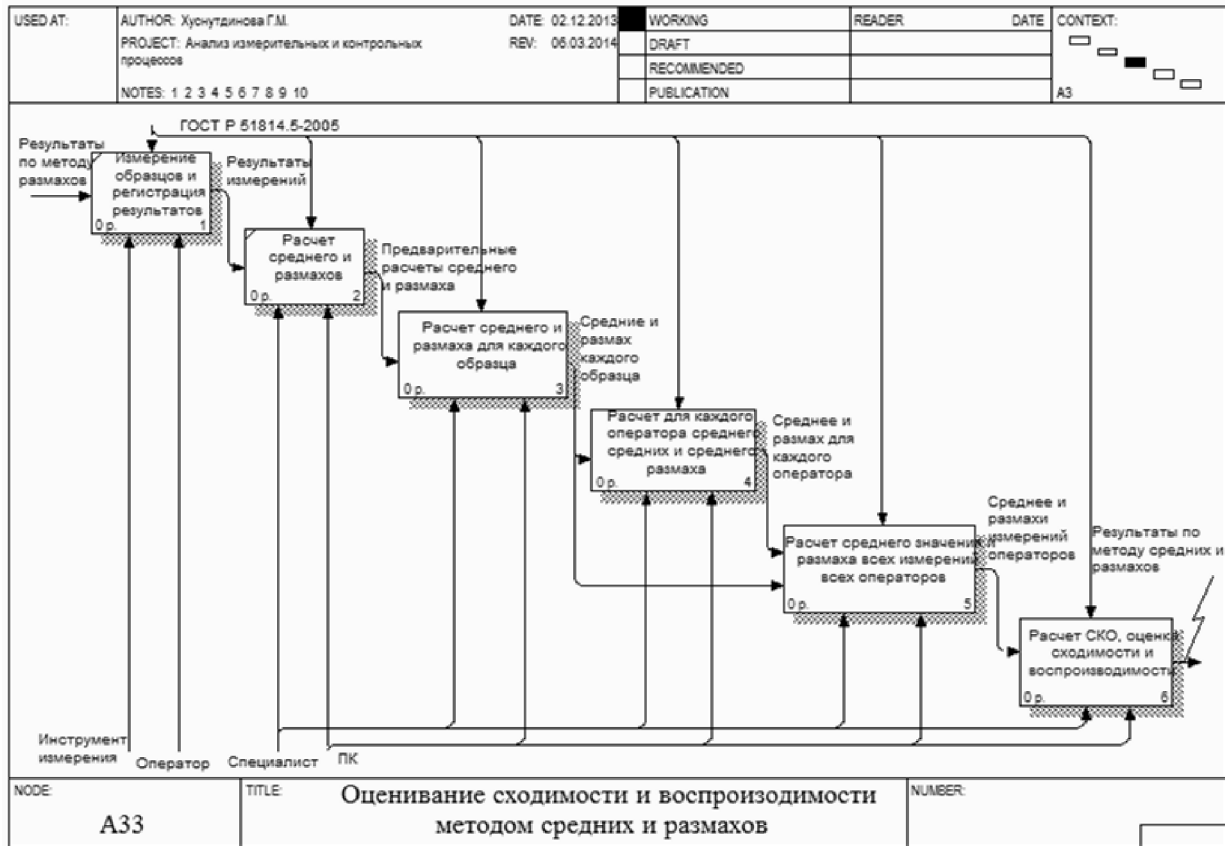


Рисунок 1. – IDEF-модель оценки сходимости и воспроизводимости измерительного процесса методом средних и размахов.

На вход модели поступает партия деталей, которые прошли выборку, на выходе получаем протокол анализа сходимости и воспроизводимости измерительного процесса. Управляющие воздействие в нашем случае является ГОСТ Р 51814.5, ресурсы – оператор, специалист, ПК, инструмент измерения.

В качестве универсального средства программирования для создания протокола анализа был выбран MS Excel. Это обусловлено широкой распространенностью на современных предприятия, простотой в использовании и редактировании, который позволяет вводить, обрабатывать, визуализировать данные, формировать отчеты и хранить их в базе данных.

Согласно стандарту 51814.5, составляем форму протокола анализа сходимости и воспроизводимости измерительного процесса (Рисунок 2) и заполняем её согласно математическим моделям изложенным в стандарте «Системы менеджмента качества в автомобилестроении. Анализ измерительных и контрольных процессов» [1].

В результате проделанной работы пользователь имеет пошаговую схему для проведения анализа сходимости и воспроизводимости измерительного процесса и готовую форму отчета протокола анализа, которая автоматизирует расчеты и сокращает время работы специалиста. Тем самым решена проблема отсутствия квалифицированных кадров, ограниченности организационно-технической и материальной базы предприятия, недостаточного опыта массового использования статистических методов, отставания в автоматизации контрольных и вычислительных процессов.

Список литературы

- ГОСТ Р 51814.5 - 2005. Системы менеджмента качества в автомобилестроении. Анализ измерительных и контрольных процессов. Москва, Стандартинформ, 2005. с.49.
- Интернет ресурс: IDEF0. Материал из Википедии — свободной энциклопедии. <http://ru.wikipedia.org/wiki/IDEF0> (Дата обращения: 31.01.2014).

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ВТО: ТЕХНИЧЕСКИЙ РЕГЛАМЕНТ КАК ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДАВЛЕНИЯ

Шайхеева Д.Х.

Научный руководитель – доцент Кузнецов Б.Л.

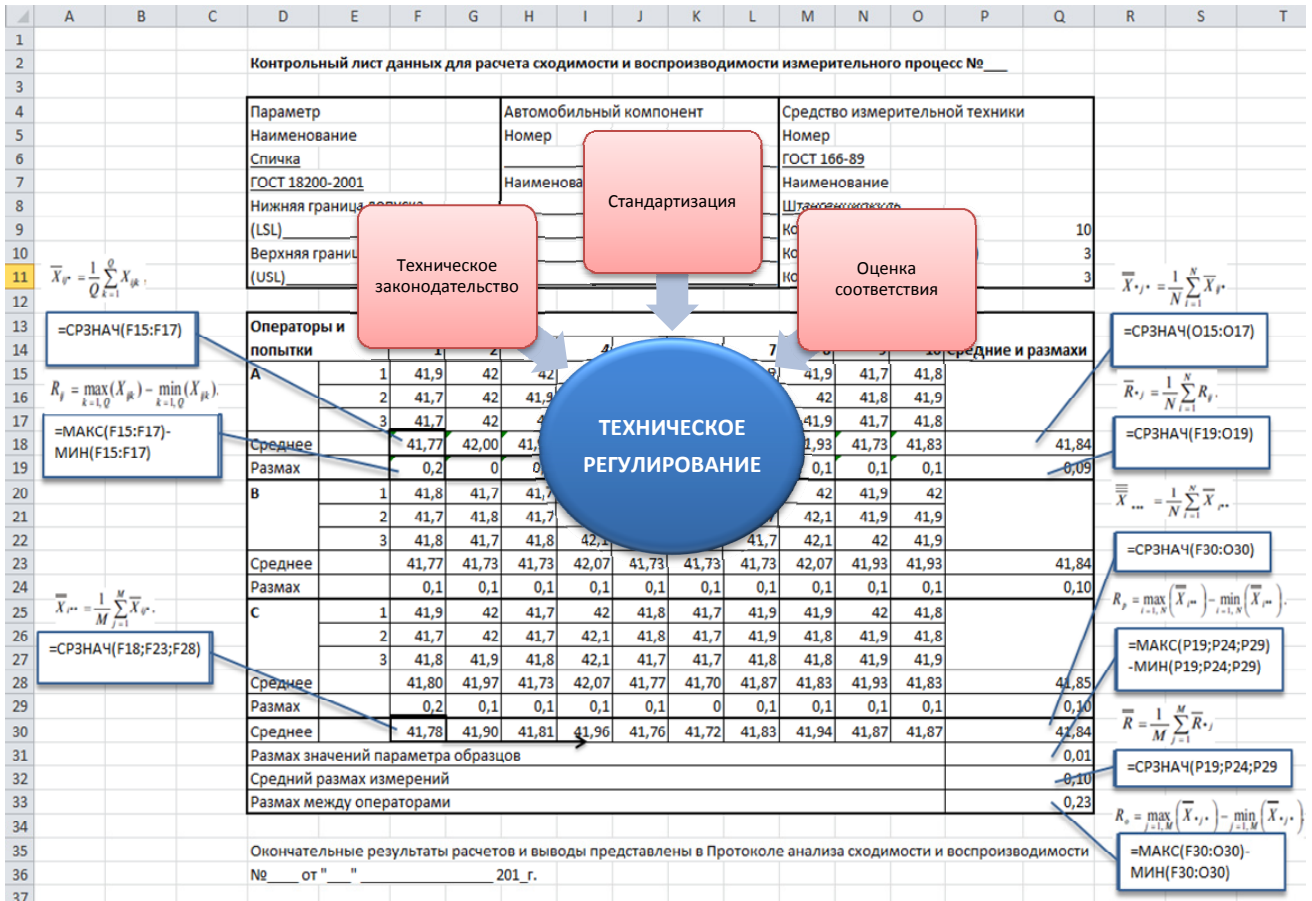


Рисунок 2. – Форма протокола анализа сходимости и воспроизводимости измерительного процесса.

Техническое регулирование - это правовое регулирование в трех областях: техническое законодательство, стандартизация, оценка соответствия (рисунок 1)[1].

Рисунок 1. – Система технического регулирования.

Современная мировая система технического регулирования произрастает в известной степени из соглашений, которые были подписаны в декабре 1994 года в г. Марракеш (Марокко), где фактически была создана ВТО. Страны-участники соглашений договорились, что они могут устанавливать нетарифные барьеры для защиты жизни и здоровья людей, в том числе и для улучшения экологической ситуации в своих странах [2]. Но на деле техническое регулирование не только инструмент защиты потребителя, но и мощный фактор экономического давления.

Став страной-участником ВТО, Россия открыла свои границы для иностранных компаний. Главным принципом Всемирной Торговой Организации является равенство всех участников рынка и, если в таможенной политике Россия уравнилась с зарубежными партнерами, то в техническом

регулировании существует большая пропасть. Коротко об инструментах технического регулирования и о том, как построить эту систему для развития экономики я и хочу рассказать.

Россия, Казахстан и Белоруссия с 1 января 2012 года живут в Едином экономическом пространстве. И разрабатывают единое Техническое регулирование. Единая система состоит из 8 инструментов (рисунок 2). Эффективность системы технического регулирования определяется совокупностью эффективности каждого.

Рисунок 2. – Единая система технического регулирования[3].

Рассмотрим подробнее некоторые из них (рисунок 3):

Рисунок 3. – Инструменты технического регламента [3].

Технический регламент устанавливает требования к продукции, которые призваны защитить людей и окружающую среду, при этом в нем не указаны конкретные пути достижения этих требований, чтобы не создавать препятствия на пути инновационного процесса, а также защитить право производителя на уникальную технологию.

Стандарты – необязательный инструмент, закрепляющий достигнутый уровень технологий. В Федеральном законе «О техническом регулировании» стандартизация представлена очень узко, что, несомненно, является проблемой. Отсутствие общего законодательного акта о стандартизации позволило использовать отраслевые акты. Понимая исключительную значимость стандартов в регулировании социально-экономических отношений и повышении эффективности производства, а также тот факт, что ни один ТР не может работать без документов по стандартизации, Минэнерго, Минздравсоцразвития, Минприроды, Ростехнадзор закрепляют функции по разработке и принятию стандартов за собой. Мы возвращаемся к ведомственному нормотворчеству, от которого пытались уйти в 2002 г. разработчики ФЗ [4].

Инструментом системы подтверждения качества продукции является *аккредитация участников оценки соответствия*. Некоторые эксперты считают, что доверять аккредитацию и подтверждение

соответствия чиновникам неправильно и предлагают переложить эти функции на научные организации.

Установление ответственности – очень важный инструмент в руках государства. Государственная Дума РФ приняла новую редакцию Кодекса об административных правонарушениях (ФЗ от 18 июля 2011 г. № 237-ФЗ), в которой впервые очень четко определены виды правонарушений в области технического регулирования и виды административного наказания в соответствии с тяжестью нарушений. Максимальный уровень штрафа повысился в 40 раз и составляет теперь 1 млн. рублей [3]. Это очень важный шаг, однако стоит уделить особое внимание антикоррупционным мерам в этой области.

С помощью функции *надзора* можно сделать более прозрачной систему государственных заказов. Технический регламент может стать объективным критерием при выборе компании в рамках тендера.

Информационная система раннего предупреждения об опасной продукции требует создания в рамках Таможенного союза аналога европейской системы RAPEX. Данная система позволяет быстро обмениваться необходимой информацией между государствами-членами ЕС и Европейской комиссией и предпринимать действия по предупреждению реализации или использования продукции, представляющей риск для потребителей. При этом система фиксирует меры, принятые в отношении опасной продукции как по распоряжению уполномоченных органов контроля, так и на добровольной основе производителями и дистрибьюторами продукции [3].

Сейчас система Технического регулирования находится в стадии становления и доработки и в этом процессе должны принять участие не только государство, но и бизнес-структуры. Мнение потребителя же должно стать наиболее весомым, общества по защите потребителей должны иметь возможность проверить продукцию на предмет соответствия техническим регламентам, а также оценить качество разработки данных документов.

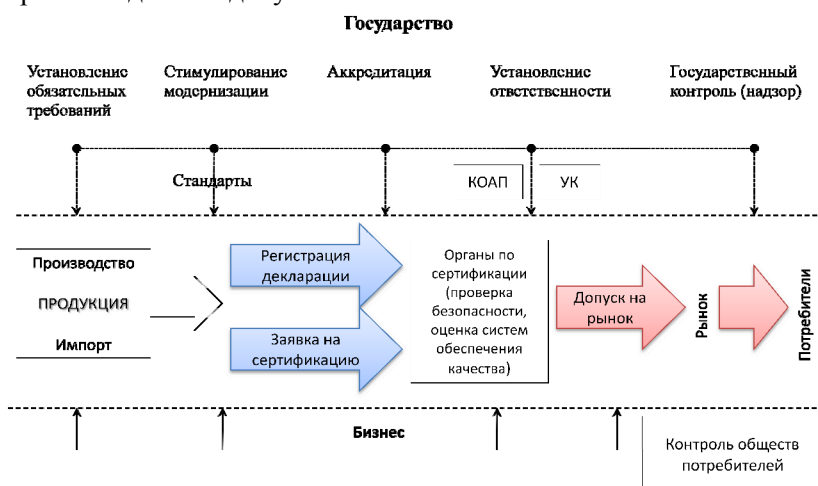


Рисунок 4. – Взаимодействие государства, бизнеса и общества в техническом регулировании [3].

Эффективность построения системы технического регулирования зависит от взаимодействия трех сторон: государства, бизнеса и общества.

Необходимость построения эффективной системы Технического регулирования обусловлена необходимостью защитить как российских потребителей, так и российских производителей. «Распахнутость» рынка после вступления во Всемирную торговую организацию возвела конкуренцию для российских предприятий на глобальный уровень. Качество продукции всегда было основополагающим конкурентным преимуществом и государство должно применить как можно больше усилий для того, чтобы качество продукта, производимого в России, соответствовало и превосходило качество иностранных товаров.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Саламатов В. Техрегулирование для интеграции/ Экспертный канал Экономическая политика. <http://ecpol.ru/2012-04-05-13-42-46/2012-04-05-13-43-58/24-printsipy-novoj-tekhnicheskoj-politiki.html> (Дата обращения 1.04.14).
- 2) Пугачев С.В. Закон, который себя изжил // Стандарты и качество. 2011. №11. С.56-59.
- 3) Саламатов В. Таможенный союз: новые интеграционные и инновационные возможности на постсоветском пространстве. Часть 1. // Стандарты и качество. 2012. №6 С.4-7.
- 4) Федеральный закон «О техническом регулировании» о 27 декабря 2002г. №184-ФЗ.

АУТСОРСИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФИРМ

Шарипова А.М.

Научный руководитель – старший преподаватель Аминова Р.М.

В последние годы одним из глобальных трендов в экономике становится аутсорсинг. Еще в 20-х годах XX века Альфред Слоун-младший понял, что специализированные фирмы выполняют свои функции лучше, чем его собственные подразделения General Motors. Предвиденная им методология аутсорсинга позволила GM избежать краха и впоследствии – пошатнуть монополию Форда на рынке автомобилей [1]. Однако если 80 лет назад корпорации строились по принципу вертикальной интеграции, то сейчас, с ростом мировой конкуренции, увеличением количества игроков на рынке, наблюдается противоположная тенденция к разукрупнению предприятий. Организации, исходя из цели снижения издержек и увеличения производительности, стремятся выделить для себя наиболее приоритетные виды деятельности, а часть своих функций передать тем, кто делает их лучше. Производственные фирмы выбирают одну из альтернатив – диверсификации деятельности или специализации. Для непромышленных организаций обычно встает вопрос об услугах: стоит ли больнице иметь собственную прачечную, заниматься приготовлением диетической пищи, самостоятельно обеспечивать безопасность и иметь собственные ремонтные службы, или же купить такие услуги у внешних фирм? Ответ очевиден. Поэтому в современном мире аутсорсинг является мощным инструментом снижения издержек, улучшения качества продукции и услуг, уменьшения рисков, повышения конкурентоспособности «больших» фирм и выживаемости малых.

Аутсорсинг (с английского *outsourcing* - сокращение от «*outside resource using*») – это целенаправленное выделение некоторых бизнес-процессов (или даже систем) и делегирование их реализации стороннему исполнителю. В самом широком смысле термин означает использование внешних ресурсов. Причем передаваемые на «сторону» бизнес-процессы – это те, которые организация реализует с наименьшим профессионализмом (то есть — непрофильные).

Считается, что внешнему исполнителю могут быть переданы практически любые функции предприятия. Среди основных видов аутсорсинга выделяют:

1. Аутсорсинг бизнес-процессов, когда сторонним компаниям передаются важные функции, такие, как управление персоналом, внутренний аудит, логистика, снабжение, финансы, бухгалтерия. Для многих компаний это необходимый шаг, поэтому в последнее время так популярны внешние аудиторы и бухгалтеры, юридические и налоговые консультанты, контролеры строительства.

2. ИТ-аутсорсинг - передача исполнения каких-либо ИТ-процессов внешним компаниям. К ИТ-процессам относят процессы проектирования, разработки, внедрения, сопровождения и развития ИТ-инфраструктуры компании. Формы ИТ-аутсорсинга: аутсорсинг части ИТ-инфраструктуры; аутсорсинг аппаратного обеспечения; аутсорсинг отдельных процессов в рамках всей ИТ-инфраструктуры; полный аутсорсинг (нет собственных ИТ-специалистов в компании).

3. Производственно-хозяйственный аутсорсинг - один из наиболее распространенных видов аутсорсинга, по которому все заботы по эксплуатации объектов недвижимости, уборке помещений, рабочему питанию, управлению транспортным парком предприятия и т.д. ложатся на плечи сторонних компаний. Сейчас все более популярным становится кейтеринг – организация питания сотрудников с привлечением кейтерингового агентства или ресторанов выездного обслуживания (недавно на российском рынке кейтеринговых услуг состоялась самая крупная сделка последних лет – оператор мобильной связи МТС, сокращающий издержки по рекомендации консалтинговой компании McKinsey, заключил контракт с оператором офисных столовых Megafoods).

4. Бухгалтерский аутсорсинг - в данном варианте в целях обеспечения бухгалтерского учёта на своём предприятии и предоставления необходимой отчётности ФНС и внебюджетным фондам используется специализированная компания. Бухгалтерская компания может полностью выполнять все функции бухгалтерии предприятия вплоть до исполнения банковских платежей и выставления первичных документов контрагентам.

5. Аутсорсинг офисной печати – использование техники специализированной компании для офисной печати. За счёт использования услуг аутсорсинговой компании заказчик снижает для себя текущие затраты на расходные материалы и производственное оборудование. Для небольшой фирмы, с нестабильным объёмом печатных работ, такой подход может существенно снизить потребность в первоначальном оборотном капитале. Это позволяет компании не производить крупных разовых затрат на приобретение техники.

Следует отметить, что рынок аутсорсинга в России пока развит достаточно слабо, конкуренции на нем практически нет. Наблюдается недоверие к таким компаниям, причем во многих случаях оно обосновано низким качеством услуг. На Западе заказчик заинтересован в поиске надежного удаленного работника, в России наоборот – подрядчик активно доказывает необходимость услуг привлеченных работников, а уже потом предлагает себя в качестве исполнителя. Кроме того, стоимость услуг привлеченных компаний в нашей стране остается очень высокой, что также отпугивает потенциальных заказчиков.

Сегодня аутсорсинг в России в основном привлекается на не критичные для компаний направления работы: ИТ, бухгалтерия (функции учета для крупных компаний), логистика, снабжение, клининг, охрана – то есть так называемые «периферийные» услуги (высокоуровневые предполагали бы, что заказчик передает вполне критичные для бизнеса данные, а это риски, нуждающиеся в компенсации серьезными выгодами).

В г. Набережные Челны Республики Татарстан наиболее развит сектор аутсорсинга бизнес-процессов: в городе действуют 94 организации, предлагающие бухгалтерские, аудиторские, юридические услуги по обслуживанию, регистрации и ликвидации предприятий, среди которых бухгалтерско-консалтинговая фирма Альфа и Омега, Главбух, Консалтинг Плюс и другие. В крупных торговых центрах обслуживанием и сервисом занимаются сторонние компании – клининговая компания Блеск-Сервис, Фиорита, выездная служба Чаллы-Клининг и др. Насчитывается более 72 компаний, предлагающих услуги полиграфии и фотопечати – причем в их услугах больше нуждаются учащиеся и студенты (у которых нет средств для приобретения дорогостоящей печатной техники), нежели чем другие фирмы; около 200 организаций в сфере транспортных услуг, занимающихся междугородными и международными грузоперевозками; 9 организаций в области кейтеринга; более 70 фирм, ведущих деятельность по организации и проведению праздников и торжеств. Так как в наше время выгоднее арендовать площади для бизнеса, чем заниматься их строительством самостоятельно, многие арендаторы положительно рассматривают передачу рабочих помещений организациям, оказывающим услуги по ремонту, обслуживанию, покупке компьютерного оборудования и программного обеспечения, т.к. впоследствии они оказывают услуги в этой области фирме – арендатору в обмен на различные скидки и преимущества. Президент РТ Р. Минниханов не раз высказывался и поддерживал концепцию привлечения сторонних компаний для обслуживания медицинских учреждений: «Сейчас это новое требование жизни. На аутсорсинг надо отдавать питание, белье, клининг. А врачи пусть профессионально занимаются медициной».

Однако в автограде почти нет крупных компаний по аутсорсингу в области ИТ и персонала. Среди причин их отсутствия можно назвать следующие: во-первых, ИТ-компании требуют высококвалифицированной рабочей силы, больших финансовых затрат, а также возможностей для выхода на рынки более высокого уровня (по этой причине большинство крупных ИТ-компаний находятся в Москве – 35, в Казани – 2, в Набережных Челнах действует лишь одна – группа компаний «Форт Диалог»). Во-вторых, Набережные Челны – моно-город, экономика которого во многом основана на работе завода по производству грузовых автомобилей «КАМАЗ», и нет особой необходимости передачи бизнес-процессов на сторону, так как компания располагает достаточными ресурсами, чтобы выполнять их самой. В-третьих, консервативная культура и нежелание организаций делиться своими «секретами» сторонними фирмами, опасения того, что они потеряют контроль над процессом или же произойдет утечка важной информации, стремление обойтись «своими силами» исключают развитие аутсорсинга в упомянутых сферах. Именно ориентированность многих татарстанских компаний на вертикальную интегрированность производства (когда они предпочитают выкупать другие компании или объединяться с ними для «выращивания овощей для собственной столовой в собственной агрофирме») и является одной из причин, задерживающих рост и развитие малого бизнеса в Татарстане.

Таким образом, рынок аутсорсинга в Набережных Челнах находится только на стадии своего зарождения. Малые фирмы предпочитают специализироваться на производственно-хозяйственных и обслуживающих процессах. Однако с учетом образовательной структуры (объединение двух крупнейших вузов города, выпускающих большое количество молодых специалистов в инженерных и ИТ областях), в перспективе можно полагать, что наиболее быстро растущим сектором аутсорсинга станет ИТ-аутсорсинг. Но это потребует времени: компании должны «созреть» для трансформации своих бизнес-процессов и доверия их сторонним специалистам.

В 60-е годы прошлого века, после поражения А. Слоуном, Генри Форд, который понял свою ошибку («ни одна фирма не может быть самодостаточной»), сказал фразу, ставшую впоследствии неким гимном аутсорсинга: «Если есть что-то, что у нас не получается делать лучше и дешевле чем у

наших конкурентов, то нет смысла это делать; мы должны эту работу передать тем, кто ее выполнит с заведомо лучшим результатом». В условиях современного бизнеса имеется возможность передать на аутсорсинг большинство процессов, но это не должно становиться самоцелью. При передаче процессов на аутсорсинг нужно учитывать стратегию, ключевые компетенции, сильные и слабые стороны компании.

Список литературы

- 1) Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. М.: ИНФА – М, 2003. 32 с.
- 2) Интернет-ресурс: Аутсорсинг в России <http://delonovosti.ru/business/1426-autsorsing-v-rossii.html> (Дата обращения: 10.03.2014).
- 3) Интернет-ресурс: Логика аутсорсинга <http://finam.info/news/logika-autsorsinga/> (Дата обращения: 10.03.2014).
- 4) Каганова С.Д. Аутсорсинг как инструмент формирования и укрепления конкурентных преимуществ предприятия. – Экономика промышленности. 2012. Т. 59-60. N 3-4. С. 228-231.

ВЫБОР МЕТОДА ПОСТРОЕНИЯ БАЗЫ ЗНАНИЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СВОЙСТВ ЧУГУНА С ВЕРМИКУЛЯРНЫМ ГРАФИТОМ

Юсупов Л.Р.

Научный руководитель – ассистент Ключкова К.В.

Чугун с вермикулярным графитом (ЧВГ) представляет особый интерес для специалистов так как сочетает преимущества различных видов литейных чугунов: прочность, теплопроводность и другие физико-механические свойства.

При производстве ЧВГ очень важно контролировать следующие этапы и параметры: химический состав, процесс охлаждения, литья, первичного и вторичного модифицирования. Так как все эти процессы оказывают непосредственное влияние на структуру сформированной матрицы, от которой зависят свойства, приходится проводить большое количество трудоемких и затратных экспериментальных исследований, чтобы спрогнозировать свойства конечных изделий.

Интеллектуальная система прогнозирования свойств изделий из чугуна с вермикулярным графитом позволит снизить трудоемкость экспериментальных исследований, повысить качество прогнозирования физико-механических и технологических свойств материалов, что в конечном итоге отразится на качестве и себестоимости изготавливаемых изделий.

Интеллектуальные системы находят решения во многом на основе человеческих наблюдений и фактически, наряду с математическими алгоритмами, используют человеческую логику для принятия решений. И в этом их огромное и принципиальное преимущество.

Для полноценной и достоверной работы системы необходимо создать базу знаний, которая должна содержать факты, описывающие проблемную область, а также логическую взаимосвязь этих фактов. *«Центральное место в базе знаний принадлежит правилам и прецедентам. Правило определяет, что следует делать в данной конкретной ситуации, и состоит из двух частей: условия, которое может выполняться или нет, и действия, которое следует произвести, если условие выполняется»* [Макарова, 2011, с. 158]. Все используемые в интеллектуальной системе правила образуют систему правил. Такой способ представления знаний привлекает наглядностью, высокой модульностью, легкостью внесения дополнений и изменений и простотой механизма логического вывода.

«Прецедент - результат, полученный в ходе исследования свойств объекта. База прецедентов - база, содержащая сведения о результатах исследования объектов. Для разработки начального состояния базы прецедентов необходимо взять за основу данные, полученные из опытного исследования. За основу были взяты 3 вида отливок и опытным путем определены диапазоны значений необходимых данных» [Скоробогатов, 2002, с. 1].

Входными параметрами для создания системы будут: наименование отливки, химический состав исходного металла, минимальная толщина стенки масса. Масса необходима, так как это один из параметров отливки, от которого зависит скорость охлаждения, а следовательно и микроструктура анализируемого образца. Выходными параметрами должны стать физико-механические свойства заготовки.

Формирование базы знаний зависит от способа организации базы прецедентов и вида прецедентов, так как это позволит адекватно сформулировать критерии поиска. Учитывая специфику работы интеллектуальной системы (сложность получения ответа с помощью логического рассуждения) база прецедентов была разделена на следующие классы:

- исходные данные, т.е. данные получаемые с интерфейса пользователя;
- опытные решения, т.е. решения, которые получены, но не подтверждены экспертом;
- эталонные решения- решения, которые подтверждены экспертом и являются прецедентами.

Прецедент сформирован следующим образом:

$$\Pi_i = S_j, M, V, L, G, I_m, Q, T_n, T_o, HB, \sigma_b, D;$$

где Π_i – прецедент, с номером элементов I ;

S_j – химический состав, с номерами элементов;

M – масса;

V – вид отливки;

L – толщина стенок;

G – способ модификации;

I_m – модификатор;

Q – способ литья;

T_n – температура плавления;

T_o – температура охлаждения;

HB – твердость;

σ_b – длительная прочность;

D – марка полученного чугуна.

Пример прецедента:

$\Pi_1 = S_1(3.84); S_3(0.012); S_4(2.44); S_5(0.36); S_7(0.06); M(12,2); M(74); V(\text{Картер межосевого дифференциала}); L(50); G(\text{Inmold}); I_m(\text{CompactMag}); Q(\text{В песочных формах}); T_n(1600); T_o(1125); HB(180); \sigma_b(400); D(\text{ЧВГ45}).$

Таким образом совокупность образов решения (ОР) образуют n -мерное пространство, где n – количество входных данных. Так как пространство образовано нормированными входными данными, то максимальное значение по каждому из векторов можно принять равным единице (рисунок 1). ОР хранится в базе прецедентов в следующем виде:

$$\text{ОР} \{ \overline{ВД(\vec{d})}, \Pi_i, \text{ПР}_i \}, \quad (1)$$

где $\overline{ВД(\vec{d})}$ – вектор нормализованных данных и описание этих данных,

\vec{d} – нормализованные данные;

Π_i – прецедент,

i – номер прецедента;

ПР – формализованное описание i -го прецедента.

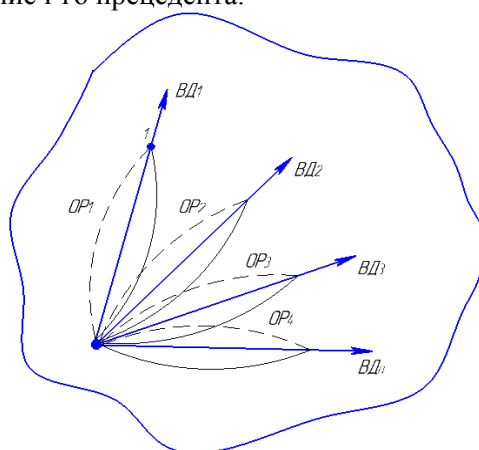


Рисунок 1. – N -мерное пространство образов решений.

Так как система должна работать очень продолжительное время, количество образов решения (прецедентов), хранимых в базе данных будет огромное. Поэтому, для быстрого поиска, необходимо правильно распределить образы решения в n -мерном пространстве. Для этого используется кластерно-слойная структура представления образов решения в базе прецедентов (рисунок 2).

В каждом из слоев будут содержаться образы решений, имеющие длину вектора входных данных в заданных пределах. Расчет длины вектора входных данных ведется в соответствии с формулой расстояний в пространстве R_n -мерных векторов:

$$r(OP) = \sqrt{\sum_{i=1}^n ВД_i^2}, \tag{2}$$

где $ВД_i$ – координаты векторанормализованных данных соответствующего образа решения (OP);
 i – индекс оси n -мерного пространства образа решений.

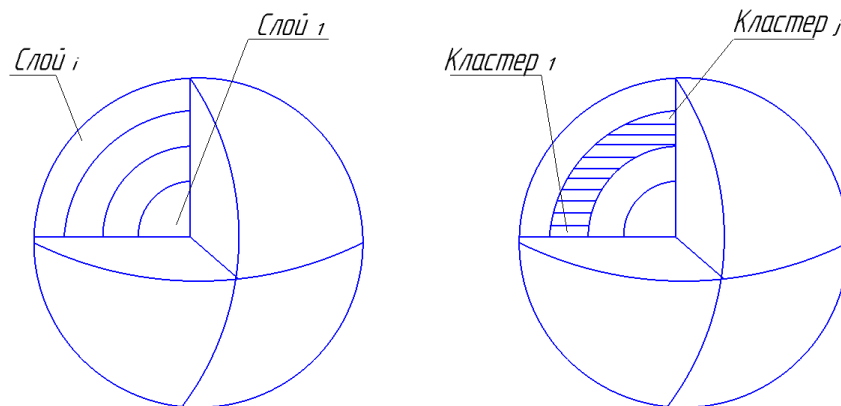


Рисунок 2. – Распределение n -мерного пространства образов решения на слои и кластеры.

Границы каждого слоя базы прецедентов, являются динамическими и корректируемыми при добавлении каждого нового образа. Положение границ слоев определяется на основании величины математического распределения значений $r_j(OP_j)$ для каждого образа из пространства базы прецедентов (j - индекс образа решения в базе прецедентов).

Перечень слоев, их границы и массив образов решений, входящих в данный слой, храниться в базе прецедентов в следующем виде:

$$Слой_i = \{R_{max}, R_{min}, OP\{...\}i\}, \tag{4}$$

где R_{max} – верхняя граница слоя,

R_{min} – нижняя граница слоя,

$OP\{...\}$ – массив образов решения,

i – идентификатор слоя.

В свою очередь, совокупность образов слоя для облегчения задач поиска разделяется на множество кластеров (рисунок 3). В каждом из кластеров содержатся образы решений, с параметрами соответствующими заданным границам.

Границы каждого кластера базы прецедентов являются динамическими (корректируются при добавлении новых образов). Положение границ каждого из кластеров, определяется на основании величины математического распределения значений параметров для каждого образа решений из слоя базы прецедентов. Перечень кластеров, их границы и массив образов решений, входящих в данный кластер, хранится в базе прецедентов в следующем виде:

$$Кластер_j = \{P_{max}, P_{min}, OP\{...\}j\}, \tag{5}$$

где P_{max} – максимальное значение значимых параметров,

P_{min} – минимальное значение значимых параметров,

$OP\{...\}$ – массив образов решения,

j – идентификатор кластера.

При реализации диапазонного поиска (поиск схожих прецедентов), сначала производится расчет длины вектора начального образа и определение слоя n -мерного пространства, который ему соответствует. Далее по значимым параметрам находится кластер пространства, к которому принадлежит данный образ. Этим параметром будет являться химический элемент, наиболее сильно влияющий на конечные свойства материала. На следующем шаге происходит поиск, среди образов решений, входящих в найденный кластер пространства. Для этого высчитывается удаленность (L) до образа для поиска решения, в соответствии с формулой для вычисления длинны вектора:

$$L = |r\{OP_j - OP_{поиск}\}|, \tag{6}$$

где j – индекс образа решений в найденном кластере базы прецедентов,

$OP_{поиск}$ – образ, созданный для поиска в базе прецедентов.

Среди полученных значений исключаются образы, не входящие в установленный экспертом диапазон погрешностей. Полученные решения будут являться схожими с образом для поиска.

Поиск в базе прецедентов будет происходить следующим образом:

Дан химический состав отливки:

C=3,83; S=0,012; Si=2,47; Mn=0,35; Cr=0,09; Ni=0,06; Cu=0,08; Ti=0,023; P=0,043; Mg=0

1) Определение длины вектора:

$$r(OP) = 0,112 * C + 0,148 * S + 0,068 * Si + 0,209 * Mn + 0,069 * Cr + 0,104 * Ni + 0,156 * Cu + 0,016 * Ti + 0,373 P + 0,448 * Mg = 0,711$$

2) Определение значения значимого параметра (Si):

$$P = 2,47$$

3) Вычисление максимальной удаленности до образа, для поиска схожих решений (погрешность в 5% в значимом параметре):

$$L_{max} = |2,47 - (2,47 * 1,005)| = 0,01235$$

4) Поиск слоя, соответствующего длине вектора $r(OP) = 0,711$ и кластера со значением значимого параметра $P = 2,47$ (рисунок 4)

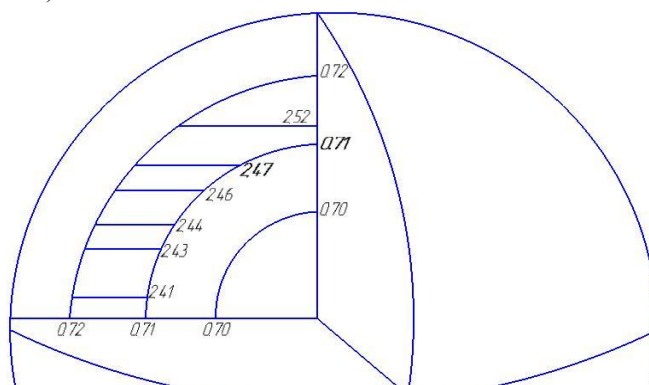


Рисунок 3. – Поиск образов решения в слоях и кластерах.

Найдено одно решение:

OP₁: (C=3,83; S=0,012; Si=2,47; Mn=0,35; Cr=0,09; Ni=0,06; Cu=0,08; Ti=0,023; P=0,043; Mg=0)

Значение свойств: HB = 179,5; $\sigma_b = 401,8$

5) Поиск схожих образов решения с $L = 0,01235$

Найдено одно решение:

OP₂: (C=3,83; S=0,009; Si=2,46; Mn=0,32; Cr=0,09; Ni=0,06; Cu=0,09; Ti=0,02; P=0,038; Mg=0,02)

Значение свойств: HB = 219; $\sigma_b = 519,4$

6) Расчет степени соответствия найденных образов (OP₁) с образом для поиска (OP_{поиск}):

OP₁: 100%

OP₂: 92,1%

7) Исключение образов решений, не входящих в установленный диапазон погрешности:

Исключение OP₂.

Заключение. В работе предложены следующие решения для построения базы знаний прогнозирования свойств чугуна с вермикулярным графитом:

1. Базу знаний предложено построить на основе правил и прецедентов.

2. Базу прецедентов реализовать на основе кластерно-слоистой формы представления образов решения в пространстве.

Список литературы

- 1) Анисимов В.В. Нечеткие знания и способы их обработки // Конспект лекций. 2012. С.7-9.
- 2) Головчинер М.Н. Введение в системы знаний. // Курс лекций. Томск, 2011. С.11-37.
- 3) Макарова Н.В., Волков В.Б. Информатика для бакалавров // Учебник для вузов. Санкт-Петербург, 2011. С.158.
- 4) Скоробогатов К.Ю. Экспертные системы, основанные на прецедентах // Доклад на международную конференция молодых ученых по математическому моделированию и информационным технологиям. Новосибирск, 2002. С.1.
- 5) Сенченко В.Т., Яценко А.А., Синёв Ю.А. Производство отливок из чугуна. // Письменные лекции. Санкт-Петербург, 2001. С.32.

6) Хабаров С.П. Интеллектуальные информационные систем. // Конспект лекций. Санкт-Петербургская лесотехническая академия, 2001. С.4-25.

7) Шарифьянов Ф.Ш., Мамлеев Р.Ф. Проектирование отливок. // Уфа, 2002. С.21.

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО PR

Юсупова К.Н.

Научный руководитель – доцент Горячева О.Н.

Основой успешного бизнеса в современном коммерческом секторе считается персонал компании. Многие руководители считают его главным конкурентным преимуществом и осознают необходимость построения оптимальных, взаимовыгодных и уважительных отношений со своим «главным ресурсом». HR–менеджеры получают все большую популярность, так как учат использовать коммуникационные возможности для мотивации и повышения уровня лояльности [1, с.302]. Внутренний PR способен объединить усилия специалистов по коммуникациям и HR–менеджеров для создания взаимовыгодных отношения для сотрудничества в коллективе.

Внутренний PR использует, как правило, те же механизмы, что и PR внешний. Есть впрочем, и специфика. Аудитория внутреннего PR – это сотрудники организации, их благополучие и хорошая жизнь, зависит целиком и полностью, от успеха компании [2, с.60]. Поэтому, их потребность в информации существенно выше, чем у любой внешней группы. Отсутствие официальной информации может быть заменено как слухами, так и сплетнями, которые могут привести к серьезному кризису отношений на производстве. Внутренний PR необходим для организации правильных коммуникаций внутри компании, разрешения кризисных ситуаций, поддержания корпоративной культуры. Для формирования среди сотрудников приверженности (высокой лояльности) к своей компании в системе внутреннего PR выделяют четыре этапа формирования [3, с.136]:

1. Подготовительный этап.
2. Этап, на котором выбирают инструменты для достижения поставленных целей.
3. Этап реализации.
4. Этап оценки конечных результатов.

Подготовительный этап, представляет собой работу менеджера по персоналу, который обдумывает идею формирования внутреннего пиара. С самого начала, нужно проанализировать реальное положение вещей в компании. Затем опросить сотрудников о степени информированности служащих о грядущих изменениях. На данном этапе, будет актуальным проводить анонимное анкетирование, опрос, личные беседы с сотрудниками и менеджерами, наблюдение за поведением сотрудников.

Затем следует измерение масштабов предполагаемых действий. Для этого внутри каждой компании создается свой сайт, с помощью которого будет происходить информирование служащих о каких-либо изменениях, например, через внутрикорпоративную сеть можно делать рассылки с запросом мнения персонала, о предстоящих мероприятиях, либо информировать, о каких-либо изменениях, которые будут происходить в компании.

Следующий этап предполагает выбор инструментов для описания всей системы изменений целиком, начиная с организационного кодекса и кончая распределением мероприятий в компании. Средствами корпоративных изменений будут считаться мероприятия, составляющие механизм внутреннего PR. К ним относятся налаживание контактов внутри организации, формирование позитивного имиджа компании внутри организации и построение благоприятной информационной системы для служащих, через проведение деловых игр (team building), с целью сплочения коллектива организации.

Этап реализации включает в себе поддержку уже начатых мероприятий. Обязательным является доведение мероприятий до их логического конца. Более того, нужно учитывать мнение сотрудников, касаясь некоторых проектных решений. Для этого могут создаваться инициативные группы. Одобрение и участие руководства в происходящей модернизации - так же играет важную роль в успешности производимых изменений.

На этапе оценки конечных результатов проводится сравнительный анализ того что было, и того что стало. При этом можно руководствоваться данными определенных показателей, например, показатель «кадровой текучки».

Таким образом, реально работающий внутренний PR – это комплексная деятельность, в которой могут быть использованы самые разные инструменты. Механизмы функционирования внутреннего PR необходимо постоянно поддерживать, оценивать, совершенствовать и обновлять. Создание позитивного имиджа в глазах сотрудников влечет за собой позитивный имидж и в глазах общественности, так как персонал является одним из каналов трансляции информации вовне. Главное в стратегии формирования внутреннего PR – соответствие целям, которые компания стремится достичь.

Список литературы

- 1) Василенко С.В. Корпоративная культура как инструмент эффективного управления персоналом. М., 2010. С. 136.
- 2) Кузнецов В.Ф. Связи с общественностью: теория и технологии (учеб. для вузов) В. Ф. Кузнецов. М.: Аспект Пресс, 2011. 302 с.
- 3) Чижилова О.А. Корпоративная культура: от теории к практике: сборник научных трудов. СПб., 2010. С. 60.

ПОВЫШЕНИЕ РЕАЛИСТИЧНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Яблоков Н.С.

Научный руководитель – доцент Хусаинов В.Г.

Слабым местом нормативной базы строительства стал ее солидный возраст (25-30 лет со дня утверждения). Да и создавались СНиПы (Строительные нормы и правила), как компонент надзорной функции за соответствием той или иной деятельности (продукта) нормативным требованиям, в условиях плановой экономики. В связи с тем, что в 2010 году произошло фронтальное снижение статуса СНиП до уровня «свода правил», востребованной стала коррекция некоторых элементов нормативной базы, разработка механизма привязки норм, не потерявших своей значимости, условиям рыночной экономики, приближения норм международным стандартам.

Наглядным примером реализации назревших перемен явилась сфера строительного производства. Показателем ее либерализации стало упразднение СНиПа 3.01.01-85 «Правила производства работ» и модернизация материала этого аспекта строительства, положенная в основу документа-преемника-СНиП 12-01-2004 «Организация строительства».

Оставляя, по определению, новый документ в статусе норм, преемнику де-факто придана заниженная значимость-рекомендательная, допускающая, к тому-же, «добровольность применения» обновленных требований.

Раскрепощение деятельности производителей работ имело под собой определенную оправдательную основу.

Рыночные отношения, ставшие сегодняшним днем отечественной производственной сферы, придали новый характер взаимоотношений ее участникам. Приоритетом производства стали экономические категории, превалирующие над многими, порой искусственно устанавливаемыми принципами функционирования системы строительного производства.

Практика прошлых лет показала, что директивно вменяемая обязанность производителей работ руководствоваться ПОСами, ППРаами не всегда соотносилась с действительностью. Содержание указанных документов было слабо подчинено специфике производственных обстоятельств, динамике их изменения, что зачастую делало это содержание схоластичным, а требование обязательного наличия этих документов – формальным.

Провозглашенная либерализация организации и осуществления строительства не означает, тем не менее, его отказ от таких категорий как «надзор», «обязательства сторон», «финансовая дисциплина», «подотчетность», содержательное подчинение управляющим структурам.

В планировании строительства — выборе его форм, последовательности, интенсивности привлечения ресурсов приоритетными становятся интересы Заказчика (Инвестора), которые в свою очередь являются производной функционирования этих субстанций.

Изложенное не могло не сказаться на характере подготовки современных специалистов строительства. На кафедрах строительного факультета Института Казанского (Приволжского)

Федерального Университета корректировке подверглись рабочие программы дисциплин производственно-экономического профиля-технологии, организации, планирования строительства.

Внесены изменения в требования к содержанию студенческих проектных работ - курсовых, дипломных. Особенно это коснулось дисциплины «Технология возведения зданий и сооружений». Расширилась тематика проектов. Их содержание стало синтезом решения организационных, технологических и экономических вопросов возведения объектов.

Принципиальному изменению подверглись исходные данные проектирования процессов возведения объектов. В перечне требований к принимаемым решениям появилась необходимость учета интересов всех сторон, задействованных в строительном производстве, – заказчика, генерального подрядчика, субподрядной организации, с выделением из этих интересов приоритетных. Инструментом оценки правильности принимаемых организационно-технологических решений стала их экономическая обоснованность, соответствие результатов проектирования исходным критериям постановки задач.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Приближение содержания студенческой проектной документацией реалиям современных производственных отношений позволяет повысить качество разрабатываемой документации, ускорит, впоследствии, адаптацию молодого специалиста к производственной деятельности.

Список литературы

- 1) Галиуллин И.В., Хусаинов В.Г. Организационно-технологическое управление строительным производством с учетом динамики изменения производственных обстоятельств [Текст]. Изд. «Казанская наука», №3. 2011.
- 2) Теличенко В.И., Терентьев О.М., Лапидус А.А. Технология возведения зданий и сооружений [Текст]. М.: Лакир, 1999.
- 3) СНиП 12-01-2004 «Организация строительства». Сибирское университетское издательство, 2009.
- 4) Цай Т.Н., Грабовой П.Г. Организация строительного производства. М.: Ассоциация строительных вузов, 1999.

НОВАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА, КАК МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Янгирова Ю.Е.

Научный руководитель – профессор Ваславская И.Ю.

Развитый промышленный сектор для любой страны является основой построения эффективной экономики. Отсутствие высокой доли промышленности в ВВП страны может стать серьезной проблемой в кризисные периоды. Так, падение ВВП в кризисный 2009 год существеннее всего произошло в развитых странах G7 (3-5% от ВВП), в то время как развивающиеся экономики показывали значительный прирост, а именно Китай – 9,2%, Индия – 5%, Индонезия – 4,6%. Уровень прироста ВВП развивающихся стран для развитых стран на данном этапе является практически недостижимым. Данному явлению есть объяснение: развивающиеся страны, в особенности Китай, делают ставку на развитие промышленности.

Таблица 1. – Структура ВВП развитых и развивающихся стран.

Страна	Секторы ВВП		
	Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
Развитые страны			
США	1,1	19,2	79,7
Германия	0,8	30,5	68,6
Великобритания	0,7	20,8	78,5
Япония	1,1	26,1	72,8
Канада	1,7	28,5	69,8
Крупнейшие быстроразвивающиеся страны			
Китай	10,1	45,3	44,6
Индия	17,4	17,6	65,0
Пакистан	24,4	22,0	53,6
Бразилия	5,2	26,8	68,5
Россия	4,2	37,5	58,4

Источник: World Fact Book [Electronic resource]. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pk.html> [date of referring: 14.03.2014].

Таким образом, в промышленном секторе лидирует Китай, доля промышленности которого составляет 45,3 от ВВП. Не случайно данную страну называют «мастерская мира». В доле сектора услуг лидируют США (79,75), Великобритания (78,5%) и Япония (72,8), и именно благодаря данным странам экономика оказалась финансово раздутой и виртуальной, не способной до сих пор преодолеть последствия мирового финансового кризиса, чему свидетельствуют показатели динамики ВВП. Мировой кризис проявился очень остро в США и Европе, также выражаясь значительным ростом государственного долга. Например, государственный долг в период с 2007-2012 года в Германии вырос с 65% до 82% от объема ВВП, долг США увеличился с 66% до 107% [World Fact Book URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pk.html>].

Таблица 2. – Динамика ВВП в национальной валюте, в постоянных ценах, в % к предыдущему году.

Страна	2009	2010	2011	2012	2013
Развитые страны					
США	-3,1	2,4	1,8	2,2	1,9
Германия	-5,1	4,0	3,1	0,9	0,6
Великобритания	-4,0	1,8	0,9	0,2	0,7
Япония	-5,4	4,7	-0,6	2,0	1,6
Канада	-2,8	3,2	2,6	1,8	1,5
Крупнейшие быстроразвивающиеся страны					
Китай	9,2	10,4	9,3	7,8	8,0
Индия	5,0	11,2	7,7	4,0	5,7
Пакистан	1,7	3,1	3,0	3,7	3,5
Бразилия	-0,3	7,5	2,7	0,9	3,0
Россия	-7,8	4,5	4,3	3,4	3,4

Источник: рассчитано по: World Economic Outlook Database Apr. 2013 [Electronic resource]. URL: <https://www.inf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx> [date of referring: 12.03.2014].

Таким образом, в последнее время в мире формируется тенденция снижения динамики роста ВВП развитых стран и повышения динамики роста ВВП развивающихся в мировой экономике. Определенно это влечет за собой изменение соотношений мировой периферии и мирового центра развития, а также наделение некоторых стран «нехарактерных для них прежде экономических мощей и геополитического влияния».

Таблица 3. – Рост ВВП в развитых и развивающихся странах в 2001-2012 гг., число раз

Развитые страны		Развивающиеся страны	
США	1,2	Китай	2,9
Германия	1,1	Индия	2,2
Великобритания	1,2	Пакистан	1,7
Япония	1,1	Бразилия	1,5
Канада	1,2	Россия	1,6

Источник: рассчитано по: World Economic Outlook Database Apr. 2013

Анализ вышеприведенных данных позволяет сделать вывод о необходимости развития промышленного сектора в экономике России. Попытки Российской Федерации с 2010 года перейти к постиндустриальному развитию все более выражает свою несостоятельность. Действия в 2000 годах Европы и Америки по вывозу своих производств в развивающиеся страны, с целью сохранности экологии, увенчалась провалом, и процесс инсорсинга, то есть возврата производства на родину, с кризисного 2009 года все более набирает обороты в этих странах [Международный научно-общественный журнал «Мир перемен» №1. 2014, с.21-23]. Человечество никогда не сможет остановить физическое производство еды, автомобилей, приборов и существовать за счет оказания услуг. Естественно прогресс неизбежен, но без индустрии, как главного физического производителя, он невозможен. Инновационная активность не может создаваться вне технологической базы. Промышленность, индустрия производства является базовой сферой для создания инноваций.

В Российской Федерации прослеживается постепенная деградация производственного сектора по всем отраслям промышленности. Основными проблемами для российской экономики являются

импортозамещение, потеря производственных мощностей, рынков сбыта продукции, высокая энергозависимость страны. В России практически полностью отсутствует технологическая база, которая способна потреблять и внедрять инновационные разработки. Для создания конкурентоспособной экономики необходимо создать в стране конкурентоспособную промышленность.

На сегодняшний день, мы можем определенно утверждать, исходя из опыта Китая, что та страна, которая будет созидать, производить и делать это наиболее конкурентно и эффективно, станет ведущей державой.

Список литературы

- 1) Интернет-ресурс: Electronic resource. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/index.aspx> (Дата обращения 01.04.2014).
- 2) Международный научно-общественный журнал «Мир перемен». №1. 2014.

АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕКО-МАШИННОГО ИНТЕРФЕЙСА НА ОСНОВЕ VBA-ПРИЛОЖЕНИЯ

Ярмиев Р.А.

Научный руководитель – доцент Хузятов Ш.Ш..

При создании системы сбора данных и управления на предприятиях часто применяются средства автоматизации фирмы Siemens. Разработка нижнего уровня выполняется в программе Step 7, а разработка верхнего уровня – в SCADA-системе WinCC. Эти программы полностью интегрированы, и поэтому процесс разработки, отладки и запуска системы автоматизации значительно ускоряется [1].

Использование современных SCADA-систем и средств разработки программного обеспечения для контроллеров ускоряет процесс разработки верхнего уровня. Однако многие проекты систем автоматизации и диспетчерского управления содержат более тысяч датчиков и исполнительных устройств (тегов). Более того, имя одного и того же тега приходится использовать в разных разделах проекта. Все это требует дополнительного времени на проектирование верхнего уровня. Особенно этот недостаток сильно сказывается на начальной стадии проектирования, когда перечень датчиков и исполнительных устройств еще не согласован с заказчиком, и поэтому в процессе проектирования постоянно приходится вводить изменения.

Для автоматизации проектирования в SCADA-системе WinCC предусмотрены создание и применение VBA-приложения [2]. Методы встроенного языка Visual Basic позволяют получить доступ к объектам экранной формы, тегам, а также к объектам редактора архива тегов (Tag Logging) и редактора архива сообщений (Alarm Logging). С другой стороны, команды языка Visual Basic позволяют иметь доступ к внешним приложениям, таким как Microsoft SQL-server и Excel. Таким образом, появляется возможность интегрирования внешних приложений и SCADA-системы WinCC. Однако ситуацию осложняет отсутствие примеров реализации процесса проектирования WinCC-проекта в литературе.

На основе накопленного опыта по проектированию, по систематизации обозначений тегов, определению структуры проекта и порядка его разработки, предлагается методика разработки программы автоматизации проектирования. Ниже приведена поэтапная реализация этой методики.

1. Разместить рисунки объектов вручную, при этом следует рисовать объекты технологического процесса в наглядном виде и разместить их так, чтобы они уместились на ограниченной площади экрана монитора.
2. Определить имя объекта и значение свойства Tooltip Text в окне свойств редактора Graphic Designer, так как именно на этом этапе проектирования определяется назначение объектов.
3. Сформировать на основе типов объектов, размещенных на экране, несколько Excel-файлов, в которых приведены описание датчиков и их свойства. В этом Excel-файле следует установить все свойства объекта.
4. Группировать теги по типу датчика или исполнительного устройства (аналоговые, дискретные, задвижки, насосы, счетчики и т.п.) и каждый тип разместить в отдельный Excel-файл, так как в зависимости от типа датчиков и исполнительных устройств теги имеют различные свойства и обработчики событий.
5. Запустить VBA-приложение, где следует циклически считывать строки из Excel-файла и выполнить настройку всех датчиков и исполнительных устройств.

6. В коде программы для каждого датчика (исполнительного устройства) определить соответствующие свойства и события согласно таблице из Excel-файла. А также записать теги в архивы тегов и сообщений.

Укрупненная блок-схема работы этой программы приведена на рисунке 1.



Рисунок 1. – Укрупненная блок-схема программы.

В настоящее время на основе этой методики разрабатываются проекты для объектов нефтедобычи в ООО «Нефтяные технологии».

Список литературы

- 1) Зиборов В.В. Visual Basic 2010 на примерах. БХВ-Петербург, 2010. 336с.: ил.
- 2) Siemens AG. WinCC V7.0 SP1: Scripting (VBS, ANSI-C, VBA). Siemens AG (изд.), 2008. 2532 с.

СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОМАТИЧЕСКИХ ФРАЗЕОЛОГИЧЕСКИХ ЕДИНИЦ РУССКОГО, АНГЛИЙСКОГО И ТАТАРСКОГО ЯЗЫКОВ

Яхин М.А.

Научный руководитель – доцент Базарова Л.В.

Название частей тела – пласт лексики, непосредственно связанный с функционально-чувственными сторонами человеческого бытия и отражающий культурно-антропологические особенности индивидов, принадлежащих к тем или иным языковым сообществам. Такая лексика называется соматической, то есть обозначает части тела человека и проявления его организма, и является одной из интересных лексико-семантических групп русского, английского, таджикского и татарского языков.

Соматической фразеологии посвящены труды В.П. Шубиной (1977), Т.Н. Чайко (1974), Т.Н. Федуленковой (2000), М.Н. Азимовой (1980) и других.

Характерной чертой соматической фразеологии является наличие в языках многочисленных аналогов, очень близких по образной направленности словосочетаний. Эта особенность отличает соматические фразеологизмы от других тематических групп ФЕ. «Соматические лексемы обладают высокой способностью метафоризироваться» [2].

Изучение соматических ФЕ в контексте антропоцентризма предполагает обращение к исследованию особенностей языкового кодирования информации, ее хранения и переработки. При назывании нового объекта у человека возникает ассоциация, связанная, прежде всего с тем, что ему хорошо знакомо, что постоянно находится при нем. В первую очередь человек сравнивает окружающие предметы с самим собой, с частями своего тела.

В работе А.М. Кочеваткина, посвященной анализу соматической лексики в диалектах эрзянского языка вся соматическая лексика, в зависимости от характера объекта номинации, распределяется по следующим пластам и их разрядам:

1. Сомонимическая лексика. Сомонимия является самым крупным разделом соматической лексики. Она служит для обозначения частей и областей человеческого тела; названия головы и её частей; названия шеи и туловища человека; названия верхних и нижних конечностей.

2. Остеонимическая лексика. Остеонимическая лексика служит для номинации костей человеческого тела и их соединений.

3. Спланхнонимическая лексика. Спланхнонимическая лексика служит для наименования внутренних органов человеческого организма.

4. Ангионимическая лексика, которая служит для наименования кровеносной системы человеческого организма.

5. Сенсонимическая лексика, служащая для обозначения органов чувств человеческого организма.

6. Лексика, обозначающая болезни, недуги и проявления человеческого организма [1].

В своем исследовании мы остановимся на трех характерных группах: ФЕ с сомонимическим компонентом (“рука”–“hand”–“кул”, “голова” –“head”–“баш”, “нога”–“foot”–“аяк”), ФЕ со спланхнонимическим компонентом (“сердце”–“heart”–“йөрэк” и “печень”–“liver”–“бавыр/бэгырь”) и ФЕ с сенсонимическим компонентом (“глаз”–“eye”–“күз”, “ухо”–“ear”–“колак”, “рот”–“mouth”–“авыз”, “язык”–“tongue”–“тел”). Исследование словаря показало следующую представленность данных групп:

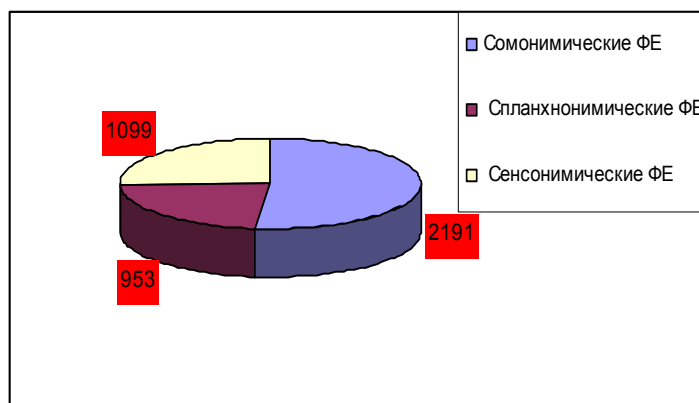


Рисунок 1. – Количественное соотношение групп.

За соматическими органами закреплены универсальные для разных народов функции, что привело к закреплению за лексемами, обозначающими эти органы, определённого символического значения.

Как показало исследования, наиболее продуктивными оказываются лексемы-соматизмы, функции которых в организме человека наиболее ясны, с этим же связана лёгкость их переосмысления. Лексемы-соматизмы могут иметь в каждом конкретном языке новое употребление, связанное с символизацией денотатов. Попадая в состав ФЕ, эти слова как бы «уточняются» в своих функциях, а языковой коллектив принимает это как данное. Например, что в Италии храбрость ассоциируется с печенью, во Франции – с желудком, а в России – с сердцем. От значения, важности функции частей тела зависит количество, тематическое многообразие групп фразеологизмов, включающих в себя соответствующие соматизмы.

Продуктивность ФЕ со стержневым компонентом-соматизмом обусловлена степенью осознания человеком в прошлом необходимости тех или иных органов для своей жизни. Часто соматические ФЕ не отражают в своем содержании исторических, культурных или социальных фактов. Они возникают в результате переносного осмысления словосочетаний, называющих различные действия и состояния, вовлекающие части тела. Многие фразеологизмы связаны своим происхождением с различными факторами социального или психофизиологического характера. В связи с расширением межнациональных и межкультурных контактов некоторые ФЕ с компонентом-соматизмом переходят из одной культуры в другую. Однако, несмотря ни на что, национальная специфика оставляет свой след и в невербальном языке, в частности, в соматических речениях, след, который, к счастью, никогда не исчезнет. Динамичное взаимодействие языка и культуры происходит в процессе ритуала, который актуализирует образ тела, лежащий в основе социальной терминологии.

В русском, английском и татарском языках выделено десять наиболее характерных соматических компонентов для анализа: “глаза”, “голова”, “рука”, “сердце”, “язык”, “рот”, “ноги”, “печень”, “нос”,

“ухо”. ФЕ, имеющие их в своем составе, составляют 2/3 от общего количества соматических ФЕ. Это обусловлено ясностью функций данных частей тела в каждом языке, легкостью их аллегорического осмысления, разветвленностью систем переносных значений. Количественный анализ позволил представить следующие таблицы в исследуемых языках.

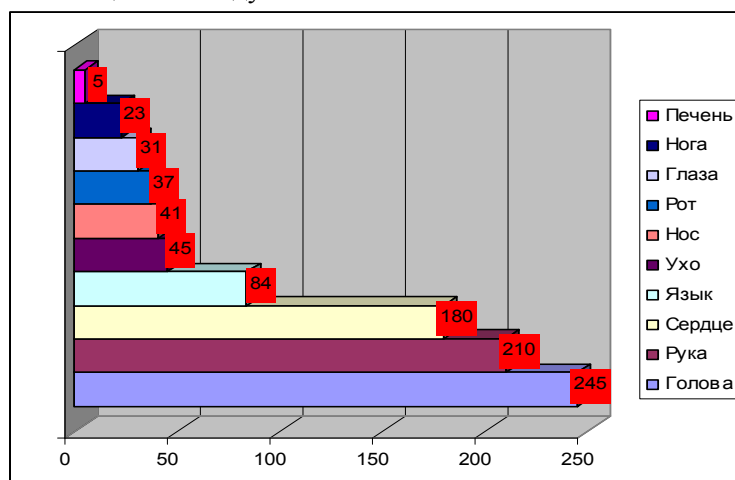


Рисунок 2. – Числовое соотношение ФЕ в русском языке.

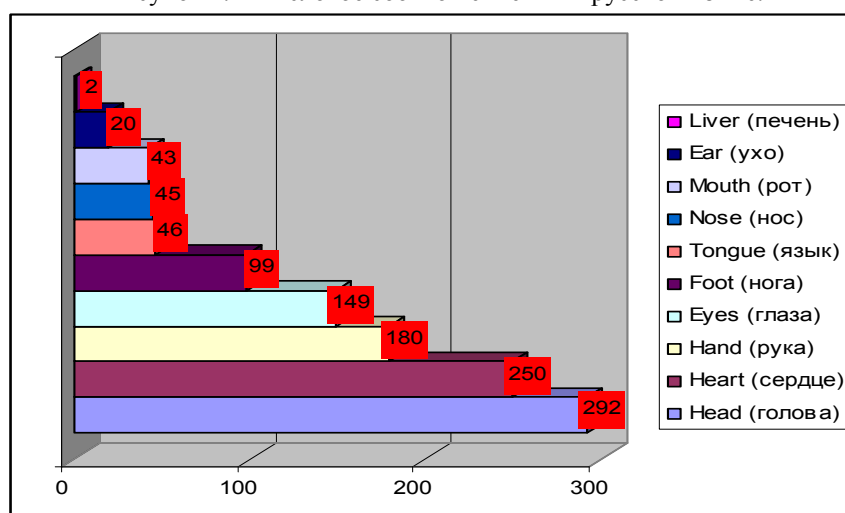


Рисунок 3. – Числовое соотношение ФЕ в английском языке.

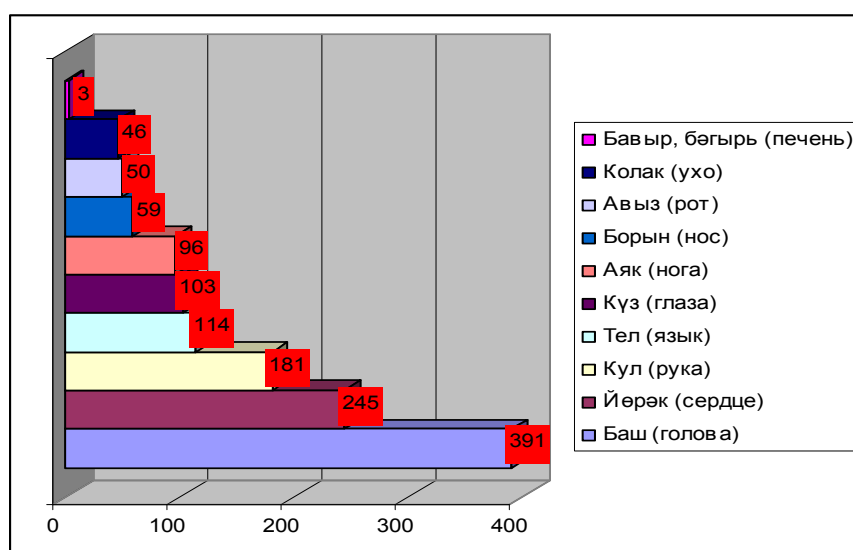


Рисунок 4. – Числовое соотношение ФЕ в татарском языке.

Сходство соматических фразеологизмов всех трех языков свидетельствует об определённой общности ассоциативно-образного мышления представителей разных языковых картин мира, которая

проявляется в наличии общих логико-фразеологических идей. Неравномерность распределения фразеологизмов по некоторым подгруппам в исследуемых языках, а также наличие подгрупп, включающих в себя ФЕ только одного языка, можно отнести к чертам национальной специфичности.

Список литературы

- 1) Кочеваткин А.М. Соматическая лексика эрзянского языка. Саранск: Красный Октябрь, 2001. 208 с.
- 2) Чайко Т.Н. Названия частей тела как источник метафоры в апеллятивной и ономастической лексике // Вопросы ономастики. № 8-9. Свердловск, 1974. С. 106.

СОДЕРЖАНИЕ

ИНСТИТУТ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И СОЦИАЛЬНЫХ НАУК	3
Апоян Р.А. РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРЕССЫ В ОСВЕЩЕНИИ ПРОБЛЕМ МЕДИЦИНЫ (НА ПРИМЕРЕ ГАЗЕТЫ «КАЗАНСКИЕ ВЕДОМОСТИ» И «БИЗНЕС-ONLINE».....	3
Батршина Д.Н. ХЭЗЕРГЕ ТАТАР МАТБУГАТЫНДА МИЛЛИ МӘСЬӘЛӘЛӘР.....	5
Белякова Д.А. ПРЕСТУПНАЯ СИТУАЦИЯ В ПРАКТИКЕ ТЕЛЕКАНАЛОВ ТАТАРСТАНА.....	7
Вахидова ПРОЯВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ ЖУРНАЛИСТА В ОСВЕЩЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ ОБЩЕСТВА НА ПРИМЕРЕ КОРРЕСПОНДЕНТОВ РУССКОЙ СЛУЖБЫ БИ-БИ-СИ	9
Галлямова Э.Ф. СРАВНИТЕЛЬНО-СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТВОРЧЕСТВА МЕДИЙНЫХ КРИТИКОВ (НА ПРИМЕРЕ ИРИНЫ ПЕТРОВСКОЙ И АЛЕКСАНДРА МЕЛЬМАНА).....	13
Гиниятуллина Л.М. ЭТНИЧЕСКИЕ ГРАНИЦЫ В СИТУАЦИИ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ. ОПЫТ КЕЙС-СТАДИ.....	14
Жирнова О.В. ТИПОЛОГИЯ СМИ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН	18
Зайсанов К.И. ОБРАЗ ЖУРНАЛИСТА В ЗАРУБЕЖНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СЕРИАЛАХ.....	20
Закиров Л.Р. ТАТАРЧА БЛОГЛАРНЫҢ ЭШЛӘУ ҮЗЕНЧӘЛЕКЛӘРЕ	23
Иванова В.О. КОММУНИКАЦИОННЫЕ БАРЬЕРЫ В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ	25
Игошина К.А. ВОСПРИЯТИЕ ИМИДЖА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН СТУДЕНТАМИ НЕТАТАРСТАНЦАМИ КФУ	27
Кадочникова К.А. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭТИКА В ТВОРЧЕСТВЕ РОССИЙСКИХ ТЕЛЕВИЗИОННЫХ КРИТИКОВ	30
Карусева Д.А. ОРГАНИЗАЦИЯ РЕКЛАМНОГО БИЗНЕСА В СМИ (НА ПРИМЕРЕ ТЕЛЕВИДЕНИЯ).....	32
Карусева Д.А. АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕЛЕВИДЕНИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....	36
Кофман С.С. ИНФОРМАЦИОННАЯ ВОЙНА МЕЖДУ РОССИЕЙ И СТРАНАМИ ЗАПАДА	39
Мадярова Е.С. ТЕЛЕВИЗИОННАЯ СПЕЦИФИКА ЖУРНАЛИСТСКОГО РАССЛЕДОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПЕРВОГО КАНАЛА И НТВ).....	41
Малаева В.В. ОБРАЗ И ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО КИНО ВО ФРАНЦИИ В УСЛОВИЯХ ПОСТСОВЕТСКОГО СОЦИОКИНЕМАТОГРАФИЧЕСКОГО КРИЗИСА.....	43
Каримова Н.Г., Налимова Э.Р., Чеботарева Е.А. ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ЖЕНСТВЕННОСТИ И ЖЕНСКОГО В МУЛЬТИПЛИКАЦИИ.....	47
Новикова В.Ю. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ЖУРНАЛИСТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ И ЕЁ ФОРМЫ.....	49
Сабирова А.А. “СӨЕМБИКӘ” ЖУРНАЛЫНДА ПОРТРЕТ ОЧЕРКНЫҢ ҮСҮ-ҮЗГӘРҮ ҮЗЕНЧӘЛЕКЛӘРЕ	50
Соныгина А.Р. СИМВОЛИЗАЦИЯ ГОРОДСКОГО ПРОСТРАНСТВА: КОНСТРУКТИРОВАНИЕ ИМИДЖА Г.КАЗАНИ В СОЗНАНИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СТУДЕНЧЕСТВА	53
Скрябин И.В. ПРОБЛЕМАТИКА РОССИЙСКОГО ТВ В ТВОРЧЕСТВЕ МЕДИЙНЫХ КРИТИКОВ НА ПРИМЕРЕ ИРИНЫ ПЕТРОВСКОЙ И ЮРИЯ БОГОМОЛОВА.....	55
Староверова Т.С. ИССЛЕДОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ САЙТОВ КРУПНЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТЕЛЕКОМПАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ «ГТРК» И «ТНВ»).....	58
Степанова Е.В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ PR-ТЕХНОЛОГИЙ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ НА ПРИМЕРЕ КАЗАНСКИХ ТУРИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ «COMPANION SP» И «ПЕРСОНА ГРАТА».....	60
Тальфельд К.О. «ГОНЗО» КАК ФЕНОМЕН ЖУРНАЛИСТИКИ	62

Тарасова Е.А. МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБОЛИЗАЦИИ.....	63
Харьковская А.В. КСЕНОФОБИЯ КАК ЗНАЧИМОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЯ К МИГРАНТАМ НА ПРИМЕРЕ Г. КАЗАНЬ.....	66
Хәсәнова К.Ш. ТАТАР МАТБУГАТЫНДА ЭКОЛОГИЯ ТЕМАСЫНЫҢ ТОТКАН УРЫНЫ	67
Ху Хуэйин НОВЫЕ «КУЛЬТУРНЫЕ» ПРОГРАММЫ НА СОВРЕМЕННОМ КИТАЙСКОМ ТЕЛЕВИДЕНИИ.....	69
Шакурова Д.Д. ТАТАРСТАНДА ЧЫГУЧЫ РУС ТЕЛЛЕ МЕДИЦИНА БАСМАЛАРЫНА ТИПОЛОГИК СЫЙФАТЛАМА	72
Шарифуллина А. Р. ЭТНИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ИДЕНТИЧНОСТИ НЕТИТУЛЬНЫХ НАРОДОВ ТАТАРСТАНА	75
Шиабетдинова Р.А. БҮГЕНГЕ ТАТАР МАТБУГАТЫНДА “МЕДИАТЕКСТ” ҮЗЕНЧӨЛЕГЕ	77
Ширяева А.Ю. СПЕЦИФИКА ПОДАЧИ НОВОСТЕЙ НА ЗАРУБЕЖНЫХ РАДИОСТАНЦИЯХ “РУССКАЯ ФРАНЦИЯ” И “LR-4”.....	80
Ярмухаметов Р.А. РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО МЕДИА-МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЛОЯЛЬНОСТИ К БРЕНДУ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА «АК БАРС»).....	81
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ	84
Авхадиева В.А. АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	84
Акатьева Ю.В., Галиханова Г.Р. ПРОБЛЕМА РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ И БИЗНЕСОМ.....	86
Афанасьев И.А. АКТУАРНЫЙ БАЛАНС И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ	88
Ахмадуллина Д.Р. РАЗВИТИЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ.....	88
Ахметзянов А.А. УТЕЧКА КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ.....	92
Василенко Е.С. ИННОВАЦИОННАЯ СТРУКТУРА НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....	94
Вафина Я.Н. ПРИЗНАНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ВЫВОДУ ОБЪЕКТОВ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ИЗ ЭКСПЛУАТАЦИИ И ОТРАЖЕНИЕ ИХ ИЗМЕНЕНИЙ В УЧЁТЕ	97
Вечхайзер В.А. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ.....	99
Гаязова Р.И. АННУИТЕТНЫЙ И ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ СПОСОБЫ ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА.....	100
Galiakhmetova D.I., Zakharova E.S DEVELOPMENT PROSPECTS OF RUSSIAN INSURANCE MARKET IN 2022 THROUGH THE WTO ACCESSION CONSEQUENCES	103
Глимьянова Р.В., Ильма И.Р. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТУДЕНТОВ.....	106
Дасова Т.Ю. ОПОРТУНИЗМ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗОВ.....	109
Закирова Л.И. FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE TATARSTAN REPUBLIC.....	111
Заманова Э.Р. МИРОВОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ В КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	113
Заяц А.С. ВОПРОСЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ	115
Ибраева А., Ишматова О., Сафина А., Солнцева А. ТЕХНИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ В РАМКАХ WTO	117
Иванова Н.А. ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ В РАМКАХ WTO	120
Имамутдинова А.И. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ	123
Инзеров В.Ю. ПРОЯВЛЕНИЯ ОПОРТУНИЗМА СРЕДИ СТУДЕНТОВ ВТОРОГО КУРСА ИЭИФ	126

Ишматова О. А. РЫНОК КАПИТАЛА. ССУДНЫЙ ПРОЦЕНТ	129
Камальтдинова Э.Т., Шакирова А.А. ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ И ЕВРАЗИЙСКИЙ СОЮЗ: СООТНОШЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	132
Карибов С.В. КРІ - КАК КЛЮЧЕВОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА	135
Каримова А.М АМОТИЗАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ.....	137
Конькина Е.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ EBITDA В КАЧЕСТВЕ ОЦЕНОЧНОГО КРИТЕРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	138
Кочарян Г.А. НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕДСТАВЛЕНИЮ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ	140
Кузьменкова А.С. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН В УСЛОВИЯХ WTO.....	141
Кузьмина А. О. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ В СВЯЗИ СО ВСТУПЛЕНИЕМ РОССИИ В WTO	143
Ларионов О.Д. ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ К ФУНКЦИОНИРОВАНИЮ В СИСТЕМЕ WTO	145
Ложкина Д.А. АДАПТАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН К УСЛОВИЯМ WTO	147
Манаенкова В.Р. БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	150
Markarian E.S. PRODUCT QUALITY ANALYSIS	152
Матвеева А.О. LEAN MANUFACTURING AND “5S” SYSTEM.....	153
Матвеева А.О. ОРГАНИЗАЦИЯ ВЕДЕНИЯ БУХУЧЕТА В УСЛОВИЯХ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА	155
Махмутова Г.З., Яруллина И.Г. РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ, КАК ФЕНОМЕН СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА	156
Молотов Л.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ.....	159
Молотов Л.А. КОМПЬЮТЕРНОЕ РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ ЛИНЕЙНОГО РАСКРОЯ МАТЕРИАЛА	162
Молотов Л.А. НЕЧЕТКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕДУРЫ ГРУППОВОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ.....	165
Молотов Л.А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В КОМПЛЕКСНОМ АНАЛИЗЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	168
Низамиева Г.И. ВЛИЯНИЕ РУТИН НА КАЧЕСТВО И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ.....	170
Нуруллова Г.Н. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННЫХ ГРУПП НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ	173
Павленко А.В. НЕЦЕНОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ	176
Прясллова Ю.Д., Суляева Э.И. ПЕРСПЕКТИВЫ ЭМПИРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КОРПОРАТИВНОЙ ТРАНСПАРЕНТНОСТИ КАК ФАКТОРА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ	178
Равзиева Д.И. СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ.....	180
Рогив Р.Р. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОБЛЕМЫ ИХ СНИЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ «ДАВЛЕКАНОВСКИЙ КХП».....	183
Хайрулина Э.Р. НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ....	185
Хакимзянова Л.Х. АНАЛИЗ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА КАДРОВ КАК ЭЛЕМЕНТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	188

Хакимзянова Л.Х. ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕР: НОВЫЙ ВЗГЛЯД	190
Шайдуллина Р.Г., Сабирзянова Р.Р. КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ В ОБЛАСТИ НИОКР	192
Шамсутдинова З. Р. СТАТИСТИКА И ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....	195
Шангараев Т. Г. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЗАКРЫТЫХ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ	197
Шугаева А.А. ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОВАРНЫХ ПОТОКОВ НА РЫНКЕ НЕФТЯНЫХ ГАЗОВ	199
Юсупова А. ДОТАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ БЮДЖЕТНОГО ВЫРАВНИВАНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	202
ФИЛИАЛ В Г. НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	205
Абашева Д.Р. КОНКУРЕНТОСПОСОБНА ЛИ РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА?.....	205
Азизян Н.С. ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ АГРЕССИИ У ПОДРОСТКОВ	207
Андрянов С.М. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ВЕНТИЛЯЦИИ КАРТЕРА СОВРЕМЕННЫХ ДИЗЕЛЕЙ И ИХ БУДУЩЕЕ.....	210
Ахметзянов И.Р., Абрамов А.К. ВЫДАЧА ЧАСТИ МОЩНОСТИ НИЖНЕКАМСКОЙ ГЭС ГОРОДСКИМ ЭЛЕКТРОПОТРЕБИТЕЛЯМ Г.НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ ПРИ ЧС	212
Ахметшин Д.Р. ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	213
Ахметьянова Л.Р. РАЗВИТИЕ СЕТЕВОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РИТЕЙЛА ГОРОДА НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	215
Бутяков Н.А. СТОИМОСТЬ ТЕПЛА В ГОРОДЕ НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ И ВЛИЯНИЕ НА НЕЁ УДАЛЁННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ ОТ ТЭЦ.....	216
Васильева А.А. ИЗУЧЕНИЕ УРОВНЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ К РАБОТЕ У ЛИЦ С РАЗЛИЧНЫМ СТАЖЕМ РАБОТЫ	219
Веркин Е.Н. ПРИМЕНЕНИЕ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	221
Волков В.В. РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРЕХМЕРНОЙ ТРИАНГУЛЯЦИОННОЙ СЕТКИ	224
Газизов И.Ф. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА	226
Газизов Т.А. МОДЕРНИЗАЦИЯ ЛИТНИКОВО-ПИТАЮЩЕЙ СИСТЕМЫ.....	228
Газизова Р.Я. ОТЛИВКИ «КРЫШКА ПОДШИПНИКА» ЯЗЫК РЕКЛАМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА РЕКЛАМНОГО ДИСКУРСА (НА МАТЕРИАЛЕ ТЕЛЕРЕКЛАМЫ)	230
Газизова Т.Г., Моисеева А.В., Мухамадеева Е.Г., Саримова Г.Р. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕГО ХОЛДИНГА.....	233
Газимзянова С.М. ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВОВОГО СТАТУСА ЭМБРИОНА.....	236
Газимзянова С.М. УГОЛОВНО – ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПЛОДА В ПРОЦЕССЕ ВНУТРИУТРОБНОГО РАЗВИТИЯ И РОДОВ.....	239
Гайнихметова А.А. НЕЗАКОННЫЙ ОБОРОТ СПЕЦИАЛЬНЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ НЕГЛАСНОГО ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ	241
Гараева А.Р. КРИМИНОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЛИЧНОСТИ ПОТЕРПЕВШЕГО.....	243
Гарипов Р.И. ОБОСНОВАНИЕ СПОСОБА ДИАГНОСТИРОВАНИЯ СЦЕПЛЕНИЯ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ СТЕНДОВЫМИ ИСПЫТАНИЯМИ.....	244

Гаянова А.И. ВОСПРИЯТИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РИТЕЙЛА В Г.НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	247	
Герасимов В.О. ЭФФЕКТИВНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ		248
Горбунова Э.О. ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	249	
Гурьянова Е.О. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ И СРЕДСТВ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ РАЗРАБОТКЕ РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ АРАКТЕРИСТИК АВТОМОБИЛЯ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ	252	
Еромасова А.С. СПЕЦИФИКА ПОЛИТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЕС	255	
Западнава Е.А. ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ТЕРМИЧЕСКОЙ ОБРАБОТКИ СТАЛЬНЫХ ОТЛИВОК.....	257	
Золотухина И.С., Кривенкова М.В. РЕШЕНИЯ ОРГАНОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНОВ ОРГАНИЗАЦИЙ: ПОНЯТИЯ, ПОРЯДОК ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ	262	
Инюшева А.А. СНИЖЕНИЕ НЕГАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ СМАЗОЧНО-ОХЛАЖДАЮЩЕЙ ЖИДКОСТИ «ИНКАМ-1» ПУТЕМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАЛЫХ И СВЕРХМАЛЫХ ДОЗ ПРЕПАРАТА «ЭТАФОСФ»	263	
Исмагилова Ф.Ф., Хурамшин А.Р. УВЕЛИЧЕНИЕ СРОКА СЛУЖБЫ АВТОМОБИЛЬНОЙ ДОРОГИ ПУТЕМ ПОВЫШЕНИЯ ДОЛГОВЕЧНОСТИ ОСНОВАНИЯ ДОРОЖНОЙ ОДЕЖДЫ	265	
Кильдюшкина Д.Н. ПРЕДПОСЫЛКИ РАСПАДА СССР.....	268	
Киселёв А.С. РЕФЕРЕНДУМ В КРЫМУ ЛЕГИТИМЕН.....	270	
Коньшева А.А. АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОАО «СОЛЛЕРС»	271	
Кузнецова Н.П., Халиуллина Д.А. ПОЧВЫ ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ ЮЖНОЙ ТАЙГИ НА ПРИМЕРЕ ЗАПОВЕДНИКА «БОЛЬШАЯ КОКШАГА» И НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА «МАРИЙ ЧОДРА».....	273	
Кулышев А.Н. ШУМ ВЕДУЩИХ МОСТОВ С КОЛЕСНОЙ ПЕРЕДАЧЕЙ И МЕТОДЫ ЕГО СНИЖЕНИЯ	276	
Маврин В.Г. УЧЕТ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ПРИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ РАЗМЕЩЕНИИ АВТОСЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	277	
Мартемьянова О.Н., Хайруллин Р.А. ИССЛЕДОВАНИЕ НАПЛАВЛЕННЫХ ШТАМПОВ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ИХ СТОЙКОСТИ	280	
Мирзязянова Г.Ф. ЗАЩИТА ЧУВСТВ ВЕРУЮЩИХ КАК ОГРАНИЧЕНИЕ СВОБОДЫ СЛОВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	282	
Мишукова Н.М. ИННОВАЦИОННЫЕ ВИДЫ ТРАНСПОРТА РОССИИ В XXI ВЕКЕ.....	284	
Московченко А.Э. АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ГАЗОГЕНЕРАТОРНАЯ УСТАНОВКА	285	
Муллина Л.А. К ВОПРОСУ О НЕКОТОРЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА.....	287	
Мухаметгалеева Г.М. ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В РОССИИ	288	
Мухаметзянов И.Р. КЛАСТЕРИЗАЦИЯ НЕИСПРАВНОСТЕЙ ДИЗЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ НЕЙРОННОЙ СЕТИ.....	291	
Мухаметзянова А.Р. PR В ШОУ-БИЗНЕСЕ	293	
Мухаметова Р.А. ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И МЕТОДА АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИЕРАРХИИ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРОСТОЕВ ТРАНСПОРТА.....	294	
Никулин А.А. К НЕКОТОРЫМ ПРОБЛЕМАМ ИНСТИТУТА ТОЛКОВАНИЯ ЗАВЕЩАНИЯ	298	
Нугуманова Р.Р. СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ДИЗАЙНА БЛАГОУСТРОЙСТВА ТЕРРИТОРИЙ ШКОЛ	299	
Русаков В.В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПИТАНИЯ ВОЗДУХОМ АВТОМОБИЛЯ КАМАЗ	302	
Салахутдинова А.З. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ С АУДИТОРИЕЙ В МЕСТНЫХ МАСС-МЕДИА.....	305	

Семенов К.С. ОСОБЕННОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КРУТЯЩЕГО МОМЕНТА ПОЛНОПРИВОДНОГО АВТОМОБИЛЯ С КОЛЕСНОЙ ФОРМУЛОЙ 6X6 И РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ПОЛНОЙ МАССЫ В СООТНОШЕНИИ 2:1	306
Сибгатуллин К.Э. РАЗРАБОТКА НОВОГО МЕТОДА ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА ЗАПАСА ПРОЧНОСТИ СТЕРЖНЕВЫХ СИСТЕМ В ОБЩЕМ СЛУЧАЕ СЛОЖНОГО СОПРОТИВЛЕНИЯ СТЕРЖНЕЙ	308
Столбов А.А. ЧИСЛЕННАЯ МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАПРЯЖЁННО-ДЕФОРМИРОВАННОГО СОСТОЯНИЯ СОСТАВНЫХ БАЛОК, УСИЛЕННЫХ НАКЛОННЫМИ РЕБРАМИ ЖЁСТКОСТИ	312
Султанова М.Ф. К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ЗАПОВЕДНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	314
Тетерин М.Ф. ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМ ИНЖЕНЕРНОГО АНАЛИЗА И АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРИ РАСЧЕТЕ НА ПРОЧНОСТЬ ДЕТАЛЕЙ АКЦИАЛЬНО-ПОРШНЕВОГО ДВИГАТЕЛЯ	315
Трошина А.А. О ТРЕХ КИТАХ, НА КОТОРЫХ ДЕРЖИТСЯ БИЗНЕС	317
Утяганов Р.Ф., Раджабов М.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ПОКОВОК НА ПРИМЕРЕ ДЕТАЛЕЙ АВТОМОБИЛЯ КАМАЗ НА ОСНОВЕ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ПРОГРАММНОМ КОМПЛЕКСЕ QFORM	320
Фатгахова К.Р. ПРОГНОЗИРУЮЩАЯ СПОСОБНОСТЬ АНАЛИТИКОВ	323
Федорова А.О. ФЛЭШМОБ КАК ЭЛЕМЕНТ PR	326
Хабибуллаева Л.Р. КОНЦЕПЦИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	327
Хазиев И.Р. РАЗРАБОТКА ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ АДАПТИВНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ	330
Хайруллин И.И. О СОСТОЯНИИ И ПЕРСПЕКТИВАХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ КОНЦЕССИИ	334
Харисов И.И. ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФОРМЫ ГРАФИТНЫХ ВКЛЮЧЕНИЙ В ВЫСОКОПРОЧНОМ ЧУГУНЕ С ШАРОВИДНЫМ ГРАФИТОМ НА ЕГО МЕХАНИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА	338
Хуснутдинов И.М. НРАВСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СВИДЕТЕЛЬСКОГО ИММУНИТЕТА В РФ	340
Хуснутдинова Г.М., Балабанов И.П. ОЦЕНКА СХОДИМОСТИ И ВОСПРОИЗВОДИМОСТИ МЕТОДОМ СРЕДНИХ И РАЗМАХОВ НА ОСНОВЕ IDEF МОДЕЛЕЙ	341
Шайхеева Д.Х. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ВТО: ТЕХНИЧЕСКИЙ РЕГЛАМЕНТ КАК ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДАВЛЕНИЯ	344
Шарипова А.М. АУТСОРСИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФИРМ	347
Юсупов Л.Р. ВЫБОР МЕТОДА ПОСТРОЕНИЯ БАЗЫ ЗНАНИЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СВОЙСТВ ЧУГУНА С ВЕРМИКУЛЯРНЫМ ГРАФИТОМ	349
Юсупова К.Н. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО PR	353
Яблоков Н.С. ПОВЫШЕНИЕ РЕАЛИСТИЧНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ	354
Янгирова Ю.Е. НОВАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА, КАК МЕТОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ РОССИИ	355
Ярмиев Р.А. АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕКО-МАШИННОГО ИНТЕРФЕЙСА НА ОСНОВЕ UVA-ПРИЛОЖЕНИЯ	357
Яхин М.А. СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОМАТИЧЕСКИХ ФРАЗЕОЛОГИЧЕСКИХ ЕДИНИЦ РУССКОГО, АНГЛИЙСКОГО И ТАТАРСКОГО ЯЗЫКОВ	358

**Итоговая Научно-образовательная конференция студентов
Казанского федерального университета 2014 года**

Сборник статей

Том 5

Оригинал-макет подготовлен Валиевой А.Ф.

Подписано в печать 28.11.2014.
Бумага офсетная. Гарнитура «Times New Roman». Формат 60x84 1/8
Печать ризографическая. Усл.-печ. л. 46. Тираж 100 Заказ 8/12
Отпечатано с готового оригинал-макета
В лаборатории оперативной полиграфии Издательства КФУ
4200024, Казань, ул. Бутлерова, д. 4
Тел. 291-13-88, 291-13-47