

**Новейшие исследования  
в современной науке: опыт, традиции,  
инновации**

**Сборник научных статей  
I международной научно-практической  
конференции**

**28-29 апреля 2014 года  
г. Санкт-Петербург**

**УДК 001.8**  
**ББК 10**

Научно-издательский центр «Открытие»  
otkritieinfo.ru

Новейшие исследования в современной науке: опыт, традиции, инновации: Сб. научных статей I Международной научно-практической конференции 28-29 апреля 2014 г., г. Санкт-Петербург. – North Charleston, SC, USA: CreateSpace, 2014. – 151 с.

The latest research in modern science: experience, traditions and innovations: Collected scientific articles of the I International scientific-practical conference on April 28-29, 2014, St. Petersburg – North Charleston, SC, USA: CreateSpace, 2014. – 151 p.

В сборнике представлены результаты новейших исследований в различных областях современной науки.

This volume presented the latest research in various fields of modern science.

**ISBN-13: 978-1499578850**  
**ISBN-10: 1499578857**

Авторы научных статей  
Научно-издательский центр «Открытие»

## СОДЕРЖАНИЕ

### **СЕКЦИЯ 1. Математические науки**

**Минин Д. А., Кузьмин К. О.**  
ВКЛАД ДЖ. ФОН НЕЙМАНА В РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ИГР.....7

### **СЕКЦИЯ 2. Информационные технологии**

**Альхимович К. А.**  
ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В СИСТЕМАХ  
УЧЕТА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ.....12

**Шеховцова М. А., Шагрова Г. В.**  
АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ  
В ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ.....15

**Шолохова Е. А.**  
ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СРЕДЫ ПРОГРАММИРОВАНИЯ DELPHI.....23

### **СЕКЦИЯ 3. Химические науки**

**Левашова В. И., Янгирова И. В.**  
АНТИКОРРОЗИОННЫЕ СВОЙСТВА ЧЕТВЕРТИЧНОГО  
АММОНИЙНОГО АЗОТ-, БОРСОДЕРЖАЩЕГО СОЕДИНЕНИЯ  
НА ОСНОВЕ ДИЭТИЛЕНТРИАМИНА В КИСЛОЙ СРЕДЕ.....27

### **СЕКЦИЯ 4. Биологические науки**

**KARAPETYAN A. S.**  
COMPARATIVE STUDIES OF PHYSIOLOGICAL PECULIARITIES  
OF MEDICINAL PLANT *CALLISIA FRAGRANS* IN SOILLESS  
CULTURE USING DIFFERENT NUTRIENT SOLUTION  
CONCENTRATIONS AND IN SOIL.....30

## **СЕКЦИЯ 5. Экология и природопользование**

**Скуратова Н. А., Андреев К. В.**  
РАДИАЦИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ.....33

**Юсупова Л. С.**  
ПЕРСПЕКТИВА ПРИМЕНЕНИЯ НАНОФИЛЬТРАЦИИ  
В ВОДОПОДГОТОВКЕ КАК АЛЬТЕРНАТИВЫ ФЛОКУЛЯЦИИ  
НА ОАО «ОМСКОБЛВОДОПРОВОД».....38

## **СЕКЦИЯ 5. Исторические науки**

**Карпов С. Г.**  
ХОЗЯЙСТВА НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОМ АПК  
НАЧАЛА XXI ВЕКА.....45

## **СЕКЦИЯ 6. Экономические науки**

**Дмитриев М. Д.**  
ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ  
В ПРОЦЕССАХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....51

**Калинина У. В.**  
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ  
КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....54

**Крышка Н. П.**  
РЕКЛАМА КАК ИНСТРУМЕНТ  
МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ.....60

**Кузьмин К. О., Минин Д. А.**  
ГАЗПРОМ, РЖД, АЛМАЗ-АНТЕЙ КАК ЕСТЕСТВЕННЫЕ  
МОНОПОЛИСТЫ СВОИХ ОТРАСЛЕЙ.....66

**Кузьмин К. О., Минин Д. А.**  
ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ: ЗЛО ИЛИ БЛАГО.....71

<b>Кузьмин К. О., Минин Д. А.</b> ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ.....	74
<b>Minin Dmitry A., Kuzmin Kirill O.</b> MARKET RESEARCH OF LAPTOPS.....	78
<b>Половинихина А. С.</b> ИНСТИТУТ БАНКРОТСТВА В РОССИИ.....	83
<b>Попова О. О., Жабько Л. Л.</b> СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСЫ».....	87
<b>Сергеев Е. О.</b> ЛАТВИЙСКИЕ НОРМАТИВНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ЗНАЧЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА КАПИТАЛИЗАЦИИ КАК ОДНИ ИЗ ГАРАНТОВ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА.....	90
<b>Сергеев Е. О.</b> ОПРЕДЕЛЕНИЕ НОРМАТИВНЫХ ЗНАЧЕНИЙ КОЭФФИЦИЕНТА ФИНАНСОВОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОТРАСЛЕЙ ЛАТВИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	95
<b>Хохлачева А. А.</b> ФИНАНСОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В КРЕДИТНО-БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ.....	99
<b>Юхимец Е. А.</b> РАЗВИТИЕ РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	105
<b><u>СЕКЦИЯ 7. Философские науки</u></b>	
<b>Минин Д. А., Кузьмин К. О.</b> ТОВАР И ДЕНЬГИ КАК ЕДИНИЧНОЕ И ОБЩЕЕ.....	113

## **СЕКЦИЯ 8. Филологические науки**

- Зайцева Л. А.**  
КАЛЬКИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ОБОГАЩЕНИЯ  
СЛОВАРНОГО ЗАПАСА ЯЗЫКА..... 118
- Носова О. Е., Даутова Г. Х.**  
СПЕЦИФИКА ЗООМОРФНОГО КОДА  
В АНГЛИЙСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРЕ..... 123

## **СЕКЦИЯ 9. Юридические науки**

- Алиев Р. З.**  
ОРГАН МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ  
КАК ЦЕНТР ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА..... 129
- Mussakhan A.**  
FORMATION OF INTERNATIONAL CUSTOMARY  
LAW NORMS: MODERN CONCEPTS..... 133

## **СЕКЦИЯ 11. Искусствоведение**

- Павлова С. Л.**  
НОВЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ АТРИБУЦИИ  
ИКОНОПИСИ «СУЗДАЛЬСКИХ ПИСЕМ» села ХОЛУЙ  
(Владимирской губернии, ныне Ивановской области) ВТОРОЙ  
ПОЛОВИНЫ XVIII- НАЧАЛА XX века..... 139

## **СЕКЦИЯ 12. Психологические науки**

- Головина К. Э.**  
ВОЗДЕЙСТВИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ РЕКЛАМЫ  
НА ЭМОЦИОНАЛЬНУЮ ПАМЯТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ..... 146
- Ненашева В. А.**  
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАНИПУЛЯТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ  
В ОБЛАСТИ РЕКЛАМЫ АВТОМОБИЛЕЙ..... 148

## **СЕКЦИЯ 1. Математические науки**

**Минин Д. А., Кузьмин К. О.**

*Финансовый Университет при Правительстве РФ, 3 курс,  
кредитно-экономический факультет*

### **ВКЛАД ДЖ. ФОН НЕЙМАНА В РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ИГР**

Актуальность темы обусловлена тем, что одна из задач экономики в целом – принятие рациональных и эффективных решений по использованию ограниченных ресурсов в процессе хозяйственной деятельности субъектов экономики. Однако этот глобальный вопрос не может быть решен только с помощью внутренних и внешних факторов. Это объясняет тот факт, что на протяжении последних столетий ученые пытались прийти к наиболее рациональному решению с помощью математических методов. Данный вопрос – одна из основных тем исследований ученых раздела прикладной математики, точнее – «Исследования операций», которым является теория игр.

Появление теории игр связывают с публикациями в 1928 Джона фон Неймана работы "К теории стратегических игр" и в 1944 г. монографии Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение».

Впоследствии знания и открытия в теории игр стали использоваться в экономике, социологии, биологии, политологии, этике, кибернетике и в других науках. Огромное значение теория игр имеет в принятии решений в менеджменте, в военном деле, в медицине, в обеспечении информационной безопасности, в области психофизики, на рынке недвижимости, финансовом рынке, логистике и т.д.

Моментом рождения теории игр как самостоятельной математической дисциплины считается появление в 1928 г. статьи «К теории стратегических игр», написанной Джоном Фон Нейманом. Нейману удалось сформулировать основные понятия теории игр и постановку задач, он доказал ее основную (ключевую) теорему, которая впоследствии получила различное

применение и обобщение. Существует утверждение, что доказательство Неймана данной теоремы излишне усложнено, т.к. впоследствии выявили более элементарные доказательства теоремы о минимаксе. Более поздние теоремы о минимаксе отличаются от первоначальной по Нейману: 1) классом рассматриваемых функций; 2) характером их области определения. Заключение теоремы обычно имеет вид «максимин равен минимаксу». Разумеется, в доказательстве нуждается лишь то, что максимин не меньше минимакса, т.к. обратное тождество всегда верно (самый длинный среди самых коротких по шеренгам не длиннее, чем самый короткий среди самых длинных). Если же в действительности равенство максимина и минимакса заключается, то их равенство эквивалентно существованию *седловой точки*, в которой одновременно достигается максимум по  $\epsilon$  и минимум по  $\eta$ .

Нейман формулирует свое утверждение для билинейной функции, но пишет, что при доказательстве требуются лишь некоторые из ее свойств. Роль билинейных функций определяется тем, что в игре двух участников с конечным числом вариантов ходов (чистых стратегий) игроки могут выбирать их с некоторыми вероятностями – использовать смешанные стратегии; тогда выигрыш игрока (и проигрыш его противника) является билинейной функцией от этих вероятностей. Для такой ситуации теорема о минимаксе означает, что существует решение игры – такая пара смешанных стратегий, когда каждый игрок получает результат, наилучший при данных действиях противника.

В связи с теоремой о минимаксе Нейман сделал существенно больше, чем нередко считается. Он доказал эту теорему для широкого класса ситуаций и создал метод, важнейший в подобных вопросах. Создавая теорию для описания нового класса ситуаций, Нейман не стремился достичь максимальной «привязки к местности», к наличным примерам. Наоборот, он хотел выявить принципиальную суть явлений, их логическую схему.

Последующая работа Джона фон Неймана вместе с Оскаром Моргенштерном 1944 г. «Теория игр и экономическое



поведение» выявила особенность, что ранее конфликтные ситуации рассматривались лишь с позиции индивидуального принятия решений, выбора. Игроки не осуществляли совместных действий. Однако нередко при анализе ситуации неантагонистических игр сталкиваются с тем случаем, когда игрокам необходимо обмениваться между собой какого-либо рода информацией для достижения максимальной эффективности. Игроки создают коалиции, которые обрабатывают информацию и принимают совместные решения: такие игры называются кооперативными.

Классическим кооперативным играм характерна возможность неограниченной передачи выигрышей от одних игроков другим, не меняя ценность (полезность) выигрышей. Но наиболее общим типом игр являются игры, в которых нет побочных платежей (на передачи выигрышей накладываются определенные ограничения).

Оптимальным поведением участников кооперативной игры может являться стремление к некоторому множеству дележей, которые недоминируют над другими дележами (с-ядро) или множеству дележей, не доминирующих друг над другом, доминирующие в совокупности над всеми остальными дележами (решение по Нейману-Моргенштерну, далее НМ решения) или к множеству дележей, где минимизируется определенное «недовольство» коалиций (n-ядро).

Не все принципы из оптимальности всегда реализуются, некоторые иногда реализуются неоднозначно. Это говорит о том, что установление оптимального поведения в кооперативных играх является весьма сложной принципиально и технически.

Джон фон Нейман предложил, чтобы дележи обладали следующими свойствами: 1) внутреннюю устойчивость (дележи из решения нельзя противопоставлять друг другу), 2) внешнюю устойчивость (возможности отклонению от решения противопоставлять некоторый дележ, который принадлежит решению).

НМ решение предполагает, что две любые нормы поведения, которые соответствуют НМ решению, не могут

противопоставляться друг другу. При этом какое бы ни было отклонение от допустимых поведений, всегда найдется такая коалиция, которая будет стремиться к восстановлению нормы. НМ решение может быть не единственным: для игры может существовать не единственное множество  $R$ , которое удовлетворяет определению.

Хотелось бы отметить, что не помимо того, что некоторые кооперативные игры не имеют НМ решений, есть игры, которые имеют более одного НМ решения. Поэтому принцип оптимальности, приводящий к НМ решению, не в состоянии указать игрокам единственный вариант распределения выигрыша. Решение существенных кооперативных игр состоит более, чем из одного дележа. Из этого следует, что выбор

Недостатки НМ решений:

1. НМ-решения должны были решить проблему возможной пустоты  $S$ -ядра. Однако в 1967 году была найдена игра десяти лиц, не имеющая НМ-решений. Обычно же игра имеет огромное множество НМ-решений, что очень ограничивает применимость этого понятия к практическим задачам. НМ-решения скорее представляют собой философскую категорию,

чем практически применимую концепцию решения.

2. Поиск НМ-решений достаточно трудоемок ввиду их многочисленности.

3. НМ-решения в большинстве случаев не дает единственного результата, решения. В связи с этим принцип оптимальности не является полным, не способен в полной мере указать игрокам единственной системы распределения выигрыша.

4. Понятие НМ-решения отражает только в очень малой степени черты справедливости.

Таким образом, чтобы выбрать концепцию решения для использования, необходимо установить приоритетные критерии, которым при выборе будет приписываться наибольший вес. Однако несложно заметить, что НМ-решение уже уступает многим другим концепциям, что уже давно было доказано. Но нельзя не отметить, что именно с модели решения

кооперативных игр Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна, опубликованной в монографии «Теория игр и экономическое поведение» (1944), началось изучение теории игр как самостоятельной дисциплины. Данная работа вдохновила многих ученых на освоение теории игр, работы которых активно используются и сейчас.

#### *Литература*

1. Петросян Л. А. Зенкевич Н.А., Семина Е.А. Теория игр: Учеб. пособие для ун-тов. — М.: Высш. шк., Книжный дом «Университет», 1998. — С. 34.
2. Данилов Ю. А. Джон фон Нейман. — М.: Знание, 1981.. — С. 14.
3. Воробьев Н. Н. Основы теории игр. Бескоалиционные игры. М.: Наука, 1984, с 141.
4. Оуэн Г. Теория игр. М., УРСС, 2004
5. Берж К. Общая теория игр нескольких лиц. М.: Физматгиз, 1961.
6. Губко М.В. Управление организационными системами с коалиционным взаимодействием участников. М.: ИПУ РАН (научное издание), 2003, с.125.

## **СЕКЦИЯ 2. Информационные технологии**

**Альхимович К. А.**

*Магистрант, Южный федеральный университет,  
г. Таганрог, [alkhimovichka@gmail.com](mailto:alkhimovichka@gmail.com)*

### **ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В СИСТЕМАХ УЧЕТА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ**

В сравнительных исследованиях методов прогнозирования наибольшее внимание обычно уделяется свойствам экономичности, робастности (устойчивости и адаптивности) выбранного алгоритма и модели, и вычислительной эффективности. Как правило, мало рассматриваются вопросы практической реализации и, в частности, проблемы увязки стандартных методов со специфическими особенностями прогнозирования электропотребления в энергосистемах, что не способствует развитию генерирующих мощностей, а также малой и нетрадиционной энергетики. Ниже рассматриваются некоторые эффекты, требующие учета при анализе методов краткосрочного прогнозирования электропотребления. В большинстве случаев для обработки таких эффектов разрабатываются специальные процедуры, причем их реализация может иметь большее влияние на точность прогнозирования в целом, чем выбор того или иного метода.

а) *Метеофакторы*. Такие показатели, как температура воздуха, скорость ветра, видимость, уровень освещенности и влажность, могут влиять на кратковременные изменения потребления электроэнергии. Многие из них моделируются систематическим образом, но иногда для обработки таких ситуаций, как внезапные морские бризы в прибрежных районах или продолжительная жаркая погода, предусматриваются специальные корректирующие процедуры.

б) *Телевидение*. Популярные телевизионные программы могут оказывать существенное влияние на конфигурацию

вечерней части суточных графиков потребления электрической энергии.

в) *Праздники.* Национальные праздники вызывают перерывы в работе автоматических систем прогнозирования электропотребления. В некоторых работах отмечается о существовании методики подавления ошибок прогноза, обусловленных праздниками, позволяющими обойтись без обычного переоценивания параметров прогнозирующей модели. Даже школьные каникулы могут вызывать определенные изменения конфигурации суточных графиков потребления электроэнергии (особенно в утренние часы).

Метод прогнозирования электропотребления праздничных и других нерегулярных дней отсутствует. Решение этой задачи требует больших теоретических представлений о вероятностном механизме образования, протекания и развития режима электропотребления, и соответствующих статистических исследований.

г) *Наступление темноты.* Прогнозирование времени наступления темной части суток и продолжительности использования электрического освещения.

д) *Перевод времени.* Перевод часов с летнего времени на зимнее вызывает эффекты запаздывания, которые необходимо моделировать специальным образом.

е) *Регулирование электропотребления.* Широкое применение регулирования электропотребления энергосистемами требует специальных методов прогнозирования как "нерегулируемого", так и "регулируемого" потребления.

ж) *Предварительная проверка достоверности данных телеизмерений* - необходимое условие предотвращения появления ошибок в информационной базе и получения плохих прогнозов.

з) *Промышленные потребители.* Потребление крупных промышленных предприятий в случае аварий, забастовок или необычных режимов работы следует рассматривать отдельно.

и) *Интерактивный режим.* Инженеры энергосистем должны иметь возможность работы с прогнозирующей

системой в интерактивном режиме (ON-LINE) - для ввода необходимой корректирующей информации, прогнозов внешних факторов и т. д. При этом необходимо обратить внимание на качество отображения результатов прогноза (например, с использованием графического представления), доверительных интервалов и т. д.[1]

Очевидно, что не существует единственного наиболее предпочтительной методики для краткосрочного прогнозирования электропотребления. Несмотря на общность этой задачи, стоящей перед каждой энергосистемой, в научной литературе имеется много различных подходов. Это обстоятельство вызывает необходимость значительной работы по привязке того или иного выбранного метода прогнозирования к реальным условиям, в том числе к рассмотренным выше "нерегулярным" эффектам, связанным с прогнозированием потребления электрической энергии. А условия работы требующие точного краткосрочного прогноза потребления электрической энергии начали появляться с 1-го ноября 2003 года в России, когда была введена продажа электроэнергии на оптовом рынке электроэнергии (ОРЭ) в размере до 15% от общей выработки по свободно формируемым ценам. Отклонения фактического графика потребления субъекта оптового рынка от заявленных значений больше определенного процента приводит к покупке электроэнергии с балансирующего рынка по большей цене. Отклонение в меньшую сторону тоже карается оплатой непоставленной электроэнергии, определяемой разницей между заявленным и фактическим потреблением по установленным расценкам. В связи с таким положением возрастает ответственность прогнозирования электропотребления субъектов ОРЭ. Особенно важной эта задача является для тех энергосистем или субъектов оптового рынка, у которых нет собственных генерирующих мощностей или они составляют только 25-30% от потребностей в электроэнергии региона и отсутствует возможность влиять на нагрузку потребителей или эти возможности не значительны. Одновременно с получением прогноза потребления в целом по

энергосистеме или его части, для проверки допустимости планируемых режимов и определения их параметров также необходимо прогнозирование электропотребления.

#### *Литература*

1. Бенн Д.В. Сравнительные методы прогнозирования электрической нагрузки: Пер. с англ./ Д.В. Бенн, Е. Д. Фармер. – М.: Энергоатомиздат, 1987.

**Шеховцова М. А.**

аспирант кафедры Информационных систем и технологий, 2-й год обучения

**Шагрова Г. В.**

профессор кафедры Информационных систем и технологий, д. ф.-м.н., профессор

*Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь*

## **АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ**

В современных педагогических исследованиях выделяются два основных направления: содержательное и формальное. Для первого направления характерно изучение качественных характеристик процесса обучения, а ко второму относятся исследования его структурных изменений с точной фиксацией их количественных показателей.

Содержательные методы позволяют изучать педагогические процессы в их развитии. К этой группе методов относятся различные средства накопления данных, анализ, синтез. Они дают возможность рассматривать составные элементы исследуемого явления и выявлять взаимосвязи между ними как частями единого целого. Так же к содержательно-теоретическим методам можно отнести выдвижение гипотез, прогнозирующих возможное развитие изучаемого процесса в определенных условиях (естественных или созданных

специально), обобщение, результатом которого становятся теоретические выводы и практические рекомендации. Применение исторического метода позволяет рассмотреть стадии развития предмета, увидеть, что он сейчас представляет собой, логический метод выделяет из всего многообразия связей наиболее существенные.

Формальные методы предусматривают использование знаков и формул, однозначность формулировок и абстрагирование. Диапазон математических методов, применимых в педагогических исследованиях достаточно широк, но реализация такого подхода требует учета специфичности процесса обучения. С этим связана недостаточная разработанность методологии применения формальных методов в исследованиях педагогических процессов.

В то же время, применение математических методов в педагогических исследованиях необходимо. Это связано с тем, что представление педагогического процесса в абстрактной форме дает исследователю возможности для его теоретического анализа. Применение в педагогике таких методов как факторный, корреляционный, дисперсионный, регрессионный, кластерный анализ позволяют ученым выявлять скрытые связи между характеристиками изучаемых объектов, качественную структуру зависимости между ними, оценивать степень влияния тех или иных факторов на наблюдаемые величины.

Аспекты применения статистических методов в педагогических и психологических исследованиях изложены в работах Е.Н. Липчинской, Е.Ю. Левиной, В.И. Михеева, Н.О. Поповой и др [18; 17; 20; 21]. Применение математических методов сводится к статистической обработке данных. Возможности перечисленных выше методов не используются в полной мере. Это связано с тем, что результаты, полученные, к примеру, при помощи факторного или кластерного анализа сложно интерпретировать, и их истолкование носит субъективный характер. Поэтому при изучении педагогических процессов часто используются методы описательной статистики. Подобная статистическая обработка данных – это



простейшая форма применения математических методов, эффективность которого в значительной мере зависит от исходной формализации предмета исследования и используемых способов количественного измерения его характеристик [15].

Ученые В.П. Беспалько, В.И. Загвязинский, Г.Д. Кириллова и другие [2; 9; 12] видят решение проблемы, связанной с использованием математических методов в изучении педагогических процессов, в применении системного анализа. А в работах И.П. Лебедевой, В.И. Даниловой [15; 4] предлагается совершенствовать процесс исследования педагогических явлений посредством структурно-количественного анализа. Задачи, которые позволяет решать системный и структурно-количественный подходы, заключаются в выявлении закономерностей функционирования системы, определении ее качественных свойств не присущих элементам системы в отдельности. Однако не стоит забывать, что сфера образования это динамично развивающаяся, постоянно изменяющаяся сложная система. Особенности функционирования не позволяют глубоко и полно изучить все аспекты этой системы только на основе анализа.

В такой ситуации метод математического моделирования открывает для педагогической науки возможность математизации педагогических процессов и несет в себе огромный потенциал [6]. Именно метод математического моделирования играет заметную роль на каждом из этапов педагогического исследования. Его применение позволяет реализовать взаимосвязи формального и содержательного подходов, при этом оба направления взаимно дополняют друг друга. Бесспорно, не для всех изучаемых педагогических процессов целесообразно проводить исследование при помощи методов математического моделирования. Да и для каждого метода существуют области применения в педагогике.

Так, если изучение педагогического объекта или явления требует формализации и обработки большого количества информации, то наиболее рациональным становится применение алгебраических методов (М.В. Сыгодина,

Н.В. Яндыбаева и др. [22; 25]). С их помощью решаются задачи построения модели учебного процесса, такие методы достаточно результативны при изучении его характеристик.

Моделирование графовыми методами используется Н.А. Жигачевой, В.В. Костиневичем, М.В. Сыгиной [8; 15; 22] и другими учеными для изучения структурированных педагогических объектов, для которых необходимо смоделировать их внешний вид и поведение. Графовые методы – эффективный инструмент разработки методики обучения, поиска оптимальной структуры учебного процесса и т.д.

Методы линейного программирования используются в педагогических исследованиях в тех случаях, когда можно однозначно определить (оценить) результаты любого из выбранных решений [13] (М.В. Сыгина, Л.В. Чуйко [22; 23] и др.). Упомянутые методы дают удовлетворительные результаты при решении задач совершенствования качества и оптимизации учебного процесса.

В последнее время результаты моделирования педагогических процессов с помощью традиционных математических методов не удовлетворяют исследователей, поскольку недостаточно учитывают особенности отдельного человека и не позволяют проводить анализ информации, которая имеет «разного рода нечеткости» [11]. В связи с этим все чаще для изучения процесса обучения и его отдельных компонентов применяют методы нечеткой логики, как более тонкий инструмент, учитывающий «человеческий фактор».

Нечеткое моделирование в этом случае дает более адекватные результаты, учитывая специфические особенности педагогических процессов. Так в работах Г.В. Ившиной, М.В. Марданова [10; 19], указанный метод используется для построения модели преподавателя вуза, а в исследованиях Е.А. Белова, С.Д. Даниловой, В.П. Дуплика [1; 5; 7], для изучения особенностей организации и проведения тестирования.

Особое внимание уделено методам нечеткой логики в работах И.В. Вешневой, Н.В. Исмаиловой, Е.Г. Комарова [3; 11; 14] и др., посвященных моделированию систем оценки качества образования и управлению процессом обучения. В случае

оценки результатов обучения часто прибегают к экспертным оценкам, которые и порождают различного вида нечеткости:

1) субъективные критерии перехода внутри оценочной шкалы при оценке эксперта;

2) влияние «человеческого фактора»: психофизиологическое состояние эксперта, усталость, невнимательность в момент экспертизы и т.д.;

3) неразличимость элементов матрицы – объекты экспертизы могут быть мало различимыми, т.е. иметь одинаковые оценки [11].

Более гибкая формализация знаний и суждений экспертов, учет особенностей отдельного человека, переход от качественных описаний к строгому количественному описанию посредством значений лингвистических переменных, выраженных на естественном языке, присущие нечеткому моделированию, дают исследователю возможность эффективно обрабатывать данные в таких условиях.

Таким образом, анализ применения математических методов в проведении педагогических исследований позволил установить, что ни один из рассмотренных методов в отдельности не может гарантировать объективность получаемых с его помощью данных, хотя и предоставляет достаточно широкие возможности. Поэтому каждому исследователю следует стремиться, с одной стороны, к совершенствованию техники применения любого конкретного метода, а с другой – к комплексному, взаимоконтролирующему использованию разных методов для изучения одной и той же проблемы [24]. Математическое моделирование, как и другие математические методы, приводит к получению существенных теоретических и практических результатов в педагогике при условии применения рациональной методики исследования, основанной на владении всей системой методов.

### *Литература*

1. Белов Е. А. Разработка метода и алгоритмов тестирования знаний на основе интеллектуальной обработки

ответов испытуемого на естественном языке: дис. ... канд. техн. наук / Е.А. Белов. – Брянск, 2006. – 94с. ил.

2. Беспалько В.П. О возможностях системного подхода в педагогике / В. П. Беспалько // Советская педагогика. - 1990. - № 7. - с.59-60.

3. Вешнева И.В. Математические модели в системе управления качеством высшего образования с использованием методов нечеткой логики: Монография / И.В. Вешнева. – Саратов: Издательство «Саратовский источник», 2010. – 187 с.: ил.

4. Данилова В.И. Дидактическое структурирование процесса обучения студентов в педагогическом вузе : дис. ... канд. пед. наук / В.И. Данилова. – Пермь, 2004. – 204 с.

5. Данилова С.Д. Лингвистическое шкалирование в системе нечеткого оценивания результатов тестирования / С.Д. Данилова // Вестник ВСГТУ. Улан-Удэ: ВСГТУ. – 2007. – №4. – с.55-59.

6. Делимова Ю.О. Моделирование в педагогике и дидактике [Электронный ресурс] / Ю.О. Делимова // Вестник ШГПИ. – 2013. – № 3(19). – Режим доступа: <http://shgpi.edu.ru/files/nauka/vestnik/2013/2013-3-7.pdf>, свободный.

7. Дуплик С.В. Модель адаптивного тестирования на нечеткой математике / С.В. Дуплик // Информатика и образование. – 2004. – № 11. – с. 57-65.

8. Жигачева Н.А. Графовое моделирование структур решений сюжетных задач в курсе алгебры 7 класса : дис. ... канд. пед. наук / Н.А. Жигачева. – Омск. – 2000. – с.146.

9. Загвязинский В.И. Методология и методы психолого-педагогического исследования [Текст] / В. И. Загвязинский, Р. А. Атаханов. – М. : Академия, 2007.

10. Ившина Г.В. Дидактические основы инвариантности, преемственности и перспективности информационных технологий мониторинга качества

образовательных систем: дис. ... д-ра пед. наук / Г.В. Ившина. – Казань. – 2000. – 413 с.

11. Исмаилова Н.В. Совершенствование системы оценки качества учебного процесса на основе методологии нечеткого моделирования / Н.В. Исмаилова, Т.И. Волкова, С.М. Усманов. // Стандарты и мониторинг в образовании. – 2010. – № 5. – с. 15-20.

12. Кириллова Г.Д. Процесс развивающего обучения как целостная система / Г.Д. Кириллова. – СПб.: Изд-во «Образование», 1996. – 135 с.

13. Киселева О.М. Применение методов математического моделирования в обучении: автореф. дис. ... канд. пед. наук / О.М. Киселева. – Смоленск., 2007. – 20 с.

14. Комаров Е.Г. Теоретические основы построения автоматизированной системы управления обучением с учетом нечеткой информации : дис. ... д-ра техн. Наук / Е.Г. Комаров. – М., 2011. – 266 с. ил.

15. Костиневич В.В. Математические модели поиска допустимых структур процессов обучения на основе частичной упорядоченности элементов: дисс. ... канд тех. наук / В.В. Костиневич. – Пенза, 2005. – 139 с.ил.

16. Лебедева И.П. Математическое моделирование в педагогическом исследовании [Электронный ресурс] / И.П. Лебедева. - Режим доступа: [http://www.portalus.ru/modules/shkola/rus\\_readme.php?subaction=showfull&id=1192707630&archive=1195938639&start\\_from=&ucat=&](http://www.portalus.ru/modules/shkola/rus_readme.php?subaction=showfull&id=1192707630&archive=1195938639&start_from=&ucat=&), свободный.

17. Левина Е. Ю. Внутривузовская диагностика качества обучения на основе автоматизированной экспертной системы: дис. ... канд. пед. наук / Е. Ю. Левина. – Казань, 2008. – 206 с. ил.

18. Липчинская Е.Н. Школьное методическое объединение как форма организации и совершенствования коллективной педагогической деятельности: дисс. ... канд. пед. наук / Е.Н. Липчинская. – Л., 1988. – 264 с.

19. Марданов М. В. Системообразующие компоненты содержания общепедагогической подготовки преподавателя вуза : дис. ... канд. пед. наук. – Казань, 1999. – 171 с.

20. Михеев В.И. Моделирование и методы теории измерений в педагогике / В.И. Михеев. – М.: КомКнига, 2006. – 200 с.

21. Попова Н.О. Культурологические аспекты профессионально-педагогической деятельности : дис.... канд. пед. наук. – СПб, 1995. – 148 с.

22. Сыгодина М.В. Моделирование системы организации учебного процесса в техническом университете : дис. ... канд. техн. наук. –Братск, 2003. – 140 с.

23. Чуйко Л. В. Математические методы в педагогике как условие совершенствовании качества образования : дис. ... канд. пед. наук – Тирасполь, 2006. – 182 с.

24. Шилова З.В. К вопросу об использовании методов математической статистики при решении профессионально ориентированных задач / З.В. Шилова // Возможности образовательной области «Математика и информатика» для реализации компетентностного подхода в школе и вузе: сб.ст. II Междунар. науч.-практ. конф. Ч.2. / СГПИ. – Соликамск, 2013. – с. 148-152.

25. Яндыбаева Н.В. Математические модели, алгоритмы и комплексы программ для контроля качества образовательного процесса: автореф. дис. ... канд. техн. наук / Н.В. Яндыбаева – Саратов, 2013. – 120 с. ил.

**Шолохова Е. А.**  
Ассистент кафедры радиоэлектроники  
Сургутский государственный университет  
[Scholohova03@mail.ru](mailto:Scholohova03@mail.ru)

## **ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СРЕДЫ ПРОГРАММИРОВАНИЯ DELPHI**

«Хочешь поговорить с оракулом – иди в Дельфы»  
Древнегреческая пословица

Вычислительные машины на сегодняшний день – это одно из величайших достижений человечества, без которых невозможно говорить о развитии научно-технического прогресса. ЭВМ применяются практически во всех областях, например, с их помощью осуществляется ведение документации, работа банков была бы невозможна без компьютерных систем, решаются различные производственные процессы.

По мере того, как развивалась компьютерная техника, появился машинный язык, с помощью которого программист создает различные программы, но использование таких языков для большинства компьютеров затруднительно. Поэтому на смену машинных языков пришли ориентированные – ассемблера.

В 1954 году был создан язык высокого уровня – Фортан (англ. Fortan FORmula TRANslaton). Однако с их помощью можно писать короткие программы. Этот язык становился трудно управляемым, если создавались большие программы. Проблему решили, когда изобрели язык структурного программирования, такой как Алгол (1958), Паскаль (1970), СИ (1972), суть которых заключалась в разделении программы на отдельные составляющие.

Использование структурного программирования дало отличные результаты, но когда программа достигала определенной длины, она оказалась несостоятельной.

Поэтому необходим был новый подход к программированию. В итоге в 1970 – х годах был разработан объективно-ориентированное программирование, которое позволяет разбивать программу на составные части и работает с каждой по отдельности.

В 1971 году Никлаус Вирт, профессор швейцарского технологического института г. Цюрих, в своих работах написал новый язык программирования Паскаль, названного в честь французского монаха Блеза Паскаля. Язык Паскаля использовался как учебный, с помощью которого обучали программированию, и исходил из языка Алгол. Вирт взял из Алгола самые лучшие элементы и усовершенствовал их современными в то время направлениями. Он также уделяет структурному программированию, но отличие в том, что разбитые на отдельные составляющие задачи должны быть максимально независимы друг от друга. Это было очень удачным ходом, созданное Виртом изделие стало предвещателем множества современных языков программирования.

Первый компилятор был написан программистами Швейцарского института ЕТН (Eidgenoessische Technische Hochschule), работой руководил Вирт в 1970 году. Профессор разработал и реализовал идею виртуальной машины, где программа преобразовывалась не в машинный код, а в промежуточный Р-код, что позволило его переносить на различные аппаратные архитектуры. Поэтому необходимо было создать виртуальную машину, которая бы использовала Р-программы, на сегодняшний день это язык Java.

Виртом разработаны такие языки, как Модула и Модула-2, где усилены модульные разработки. Еще одним из продуктов Вирта стал Оберон, в нем уже использовались средства объектно-ориентированного программирования. При создании языков программирования профессор уделял особое внимание простоте, полагая, что чем проще средства языка, тем строже процесс разработки и проще отследить ошибки. В 1987 году Оберон был реализован Виртом.



Исходя из опыта создания языков Модуля и Оберон был создан новый язык программирования Delphi, где сочетались их сильные стороны. Сначала он относился к классическому варианту Паскаля, но затем совершенствовался, вводились различные идеи, в том числе и объектные.

В 1980 году программист Андерс Хейлсберг разработал компилятор Паскаля Blue Label Pascal, который получил лицензию от корпорации Borland, и в 1983 году выпущена среда разработки Turbo Pascal 1.0 для IBM PS. Также он спроектировал все версии этой среды и первые три версии системы Delphi.

В середине 1993 года корпорацией Borland ведется работа над созданием интегрированной графической средой программирования Delphi. Она существенно отличается от предшествующих версий тем, что была впервые воплощена идея визуального создания программ.

В 1995 году на рынке появилась система Delphi 1, которая оснащена мощными средствами проектирования и программирование экранных форм, а также средствами управления базами данных.

В 1996 году версия Delphi 2 оснащена быстрым 32-разрядным компилятором и работала на операционной системе Windows 95, вместе с тем она была улучшена наборами компонентов для работы с базами данных.

В следующей версии Delphi 7 (1997 год) разработаны компоненты, которые можно было использовать в веб-технологиях. Улучшена работа библиотек DLL, добавлены компоненты, которые необходимы для построения отчетов и анализа данных, оптимизированы средства работы в редакторе.

Отличительной чертой версии Delphi 4 (1998 год) стала возможность создания распределительных приложений со средствами работы с компонентной структурой COBRA, драйверы СУБД, программы сочетания с модулями Java, интерфейсы доступа к настольным и серверным приложениям с Microsoft и поддержка интерфейсов Windows 98.

Delphi 5 (1999 год) – продукт, завоевавший широкое признание во всем мире, т.к. эта версия стала стабильной,

производительной и многофункциональной. В этой версии добавлены наборы компонентов для программирования приложений для Интернета, поддержка технологий XML, можно настраивать и хранить несколько рабочих столов среды, из программ Delphi открыт доступ к СУБД по новой технологии Microsoft ADO (объектный Паскаль). Произошла окончательная смена названия языка на Delphi.

В 2000 году разработана версия Delphi 6. Отличительной чертой этой версии стала поддержка веб-сервисов, реализован набор «тонких» компонентов db Express, которые обеспечивают быстрый доступ к базам данных. Вместе с этой версией корпорация Borland разрабатывает новый пакет Kylix, с его помощью можно создавать программы на языке Delphi для платформы Linux. Исходный код приложения на языке Delphi компилировался и этой среде, и в среде Kylix для различных операционных систем.

Следующим этапом развития среды стала версия Delphi 7 (2001 год) для платформы Win32, где был представлен компилятор для \*.NET, а также добавляются компоненты, которые автоматизируют создание сетевых приложений. Продолжается работа над созданием программ на базе Delphi и Kylix.

Delphi 8 (2003 год) – считается первой версией для платформы \*.NET. Из нее исключена полностью программа для платформы Win32, но допускается как разработка приложений с помощью стандартного набора компонентов \*.NET, а также посредством использования новой версии библиотеки Borland VSL \*.NET.

В следующую версию Delphi 2005 (2004 год) опять включают средства разработки для Win32 – в качестве дополнения к поддержке .NET. В нее включен стандартный язык разработки для платформы .NET – C#.

Delphi 2006 и все следующие версии этой среды с каждым годом увеличивают свои возможности. В улучшенные версии входят новые наборы компонентов, включают различные информационные технологии. На сегодняшний день среда Delphi активно расширяется новыми внешними продуктами,

которые охватывают большое число этапов создания программ и можно сделать вывод, что среда Delphi – законченный комплекс, включающий в себя различные инструменты для организации жизненного цикла программного обеспечения.

### **СЕКЦИЯ 3. Химические науки**

**Левашова В. И.**

профессор, доктор химических наук

**Янгирова И. В.**

аспирант

*Стерлитамакский филиал БашГУ*

#### **АНТИКОРРОЗИОННЫЕ СВОЙСТВА ЧЕТВЕРТИЧНОГО АММОНИЙНОГО АЗОТ-, БОРСОДЕРЖАЩЕГО СОЕДИНЕНИЯ НА ОСНОВЕ ДИЭТИЛЕНТРИАМИНА В КИСЛОЙ СРЕДЕ<sup>1</sup>**

В настоящее время одной из важных задач химической промышленности является производство ингибиторов коррозии, которые могут быть применимы в различных отраслях промышленности: от химической и нефтехимической отрасли до пищевой. Использование ингибиторов коррозии позволяет существенно снизить потерю металла, связанную с агрессивным влиянием технологических сред; а также предотвратить аварии, происходящие на химических объектах. Таким образом, применение ингибитора коррозии обусловлено не только рядом экономических факторов, но и экологическими факторами.

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при поддержке гранта СФ БашГУ № В 14-22 (приказ СФ БашГУ №329 от 20.03.2014).

Несмотря на обширную номенклатуру существующих ингибиторов коррозии существует проблема, связанная с отсутствием необходимого сырья на отечественном рынке. Именно по этой причине необходимо проводить импортозамещение сырья, необходимого для производства ингибитора.

Нами был проведен синтез четвертичного аммонийного соединения на основе диэтилентриамина и борной кислоты  $H_3BO_3$ , взятых в мольном соотношении 1: 2,2. Синтез проводился в течение 1,5 часов. Далее произвели компаундирование с водным раствором уротропина.

При исследованиях антикоррозионных свойств химических веществ и их композиций в первую очередь следует обратить внимание на их функциональную активность. В нашей работе показателями антикоррозионной активности вещества являлись скорость коррозии, степень защиты и коэффициент торможения.

Скорость коррозии  $V_k$ , выраженную в  $г \cdot м^{-2} \cdot ч^{-1}$ , определяли по формуле [1, с.7]:

$$V_k = \frac{m_1 - m_2}{S \cdot \tau}$$

где  $m_1$  - масса образца до испытания, г;

$m_2$  - масса образца после, испытания, г;

$S$  - площадь поверхности образца,  $м^2$ ;

$\tau$  - время испытания, ч.

Степень защиты  $Z$ , выраженную в процентах, вычисляли по формуле [1, с.5]:

$$Z = \frac{V_{k0} - V_{ki}}{V_{k0}} \cdot 100 \quad ,$$

где  $V_{k0}$  - скорость коррозии образцов в неингибированной среде,  $г \cdot м^{-2} \cdot ч^{-1}$ ;

$V_{ki}$  - скорость коррозии образцов в ингибированной среде,  $г \cdot м^{-2} \cdot ч^{-1}$ .

Коэффициентом ингибирования является отношение скорости коррозии металла в среде, не содержащей ингибитора,

к скорости коррозии того же металла после введения ингибитора [1, с.4].

Испытуемой средой послужила 23 % соляная кислота. Испытания проводились гравиметрическим методом на металлических образцах, выполненных из материала Ст 3, в течение 24 часов при температуре 22 °С.

Результаты приведенных исследований приведены в таблице 1.

Таблица 1

Площадь пластины, S, м <sup>2</sup>	Время исследования, τ, ч	Масса пластины до испытания, m <sub>1</sub> , г	Масса пластины после испытания, m <sub>2</sub> , г	Скорость коррозии, г·м <sup>-2</sup> ·ч <sup>-1</sup>
0,0026	24	17,0290	16,9825	0,745
0,0027	24	22,6877	22,6389	0,753
0,0026	24	17,2656	17,2188	0,75

Таким образом, в результате исследований было установлено, что полученная композиция обладает антикоррозионным действием. Средняя скорость коррозии составляет 0,749 г·м<sup>-2</sup>·ч<sup>-1</sup>, в то время как в неингибированной среде она составляла 31 г·м<sup>-2</sup>·ч<sup>-1</sup>. Защитный эффект и скорость торможения соответственно равны 97,58 % и 41,39. Следовательно данная композиция может применяться для защиты от коррозии в отраслях промышленности, являющихся потребителями соляной кислоты.

#### *Литература*

1. Гринева С.И., Коробко В.Н. Защита металлов от коррозии с помощью ингибиторов. СПб.: СПбГТИ (ТУ). 2004. 11 с.

## **СЕКЦИЯ 4. Биологические науки**

**KARAPETYAN A. S.**

PhD student

*G.S. Davtyan Institute of Hydroponics Problems NAS RA*

### **COMPARATIVE STUDIES OF PHYSIOLOGICAL PECULIARITIES OF MEDICINAL PLANT *CALLISIA FRAGRANS* IN SOILLESS CULTURE USING DIFFERENT NUTRIENT SOLUTION CONCENTRATIONS AND IN SOIL**

Introduction. Optimization of mineral nutrition during plant cultivation in soilless culture conditions is one of the primary problems. Having an opportunity to regulate it during ontogenesis, it is possible to promote the normal growth and development of the plants and to direct the course of biosynthetic processes.

Nutrient solution concentration is an important factor of mineral nutrition optimization issue of plants. It can affect the absorption of water and mineral elements by the roots and the ratio of the absorbed ions. The osmotic pressure of nutrient solution depends on its concentration, which should be smaller than the osmotic pressure of the cellular fluid. Otherwise, interruption of water and mineral elements absorption by plants, as well as backflow of water into the external environment through the roots is possible. The optimal nutrient solution concentration is different for various plants, it can even change for the same plant during the ontogenesis [2, 4, 5, 7].

The aim of this work is to study the physiological peculiarities of medicinal plant *Callisia fragrans* (Lindl.) Woodson grown in soilless (with application of different concentrations of nutrient solution) and soil culture conditions.

Material and method. Both in soil and in soilless (hydroponics) cultures the plants were grown in open-air conditions. In soilless culture the mixture of gravel and red volcanic slag (1:1 volumetric ratio) with 3-15mm particle diameter was used as a growing media (fig.). Different concentrations of nutrient solution

elaborated by academician G.S. Davtyan [3] were tested: 0.5N, 0.75N, 1.0N and 1.25N. An average sample was taken from the leaves of the main plant and lateral sprouts for physiological analysis. The content of total water and its fraction composition, as well as the osmotic pressure of the cellular fluid were determined. Gusev's method was used in the analysis [1].



Fig. *Callisia fragrans* in open-air hydroponic conditions

Results and discussion. In the result of physiological analysis it turned out that the content of the total water in the leaves had little changes depending on cultivation conditions. Regarding the water fraction composition we should note that parallel to the increase of nutrient solution concentration the content of mobile fraction reduced and the content of bound water increased, fluctuating between 57.4-65.1% and 28.7-36.2%, correspondingly. At the same time hydroponics plants were compared to the soil ones. A high content of free water (by 2.1-15.8%) was observed in the leaves of hydroponics plants compared to the soil ones. Maximum content of free water (65.1%) was registered in 0.5N variant. It is known that the higher the part of free water, the higher the physiological activity of the leaves [5, 6]. Cultivation conditions somewhat affected the osmotic pressure of cellular fluid too. It reduced parallel to the increase of

nutrient solution concentration and was the lowest in 0.5N variant, which was inferior to all the tested variants by 16.2-73.6% (tab.).

Table - Some physiological indices of the leaves of *Callisia fragrans* depending on cultivation conditions

Indices	Variants				
	Soilless culture (with use of different concentrations of Davtyan's nutrient solution)				Soil culture
	0.5N	0.75N	1.0N	1.25N	
Total content of water, %	93.8	93.9	94.2	93.6	93.1
Content of free water, %	65.1	62.6	61.1	57.4	56.2
Content of bound water, %	28.7	31.3	33.1	36.2	36.9
The ratio of free and bound water	2.3	2.0	1.8	1.6	1.5
Osmotic pressure of cellular fluid, atm	1.48	1.72	1.96	2.41	2.57

Conclusion. Based on the obtained results it can be concluded that the plants grown in soilless culture conditions are physiologically more active compared to the soil plants. This can be explained by the fact that in soilless culture optimal air-water-nutrition conditions were created, which provided an intensive physiological process, while in soil culture the plants could use the above mentioned factors only for a short period. And if we compare the different concentrations of Davtyan's nutrient solutions, it becomes clear that dilute nutrient solutions have a more positive influence on physiological peculiarities of plants.

#### *References*

2. Гусев Н.А. Методы исследования водообмена растений. Казань, изд-во Казанского ун-та, 1989.
3. Давтян Г.С. Гидропоника как производственное достижение агрохимической науки. Ереван, 1969.



4. Давтян Г.С. Гидропоника. В кн.: Справочная книга по химизации сельского хозяйства. М., Колос, 1980.
5. Журбицкий З.И., Хуан В.Н. Влияние концентрации питательного раствора на поглощение растениями элементов минерального питания. Физиология растений, т.8, вып.5, М., 1961.
6. Майрапетян С.Х. Культура эфиромасличных растений в условиях открытой гидропонии. АН Армении, Ереван, 1989.
7. Майрапетян С.Х., Алексанян Д.С. Водный режим растений в условиях открытой гидропонии. АН Армении, Ереван, 1991.
8. Майрапетян С.Х., Татевосян А.О. Оптимизация минерального питания растений в условиях гидропонии. Ереван: изд. Гитутюн НАН РА, 1999.

## **СЕКЦИЯ 5. Экология и природопользование**

**Скуратова Н. А.**

к.э.н., доцент кафедры менеджмента  
и информационных технологий в экономике

**Андреев К. В.**

магистрант  
*филиал МЭИ в г. Смоленске*

### **РАДИАЦИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ**

Научно-техническая революция была подготовлена выдающимися открытиями XX века и бурным развитием производств. Это не только успехи ядерной физики, химии и т.д., но и не прекращающийся рост числа крупных городов и городского населения. Объёмы промышленного производства увеличились в сотни раз, энерговооружённость человечества

возросла более чем в 1000 раз, скорость передвижения — в 400 раз, скорость передачи информации — в миллионы раз и т. д. Такая активная деятельность человека не проходит для природы бесследно.

Современный город с миллионным населением дает огромное количество отходов. Характер сегодняшних отходов очень сильно изменился, если раньше практически все отходы были естественного происхождения (кости, шерсть, натуральные ткани, дерево, бумага, навоз и т.д.), и они легко включались в кругооборот природы, то сейчас же значительная часть отходов — синтетические вещества. Их минерализация в естественных условиях практически невозможна.

Другая проблема связана с интенсивным ростом нетрадиционных «загрязнений», имеющих квантовую и волновую природу. Усиливаются электромагнитные поля линий передач высокого напряжения, радиотрансляционных и телевизионных станций, а также большого числа электромоторов. Повышается общий фон и уровень шума (из-за высоких скоростей транспорта, из-за работы различных механизмов и машин). Ультрафиолетовая радиация, наоборот, понижается (из-за загрязнённости воздуха). Растут затраты энергии на единицу площади, и, следовательно, увеличиваются отдача тепла, тепловое загрязнение. Под влиянием огромных масс многоэтажных домов меняются свойства геологических пород, на которых стоит город. Последствия этих явлений для людей и окружающей среды изучен недостаточно. Но они не менее опасны, чем загрязнения водного и воздушного бассейнов и почвенно-растительного покрова. Для жителей крупных городов всё это в комплексе оборачивается большим перенапряжением нервной системы. Они быстро утомляются, подвержены различным заболеваниям и неврозам, страдают повышенной раздражительностью. Хронически плохое самочувствие значительной части городских жителей в некоторых западных странах считают специфическим заболеванием.

Одна из очень непростых современных экологических проблем связана с быстрым ростом городов, расширением их

территории. Города меняются не только количественно, но и качественно. О появлении городских агломераций, мегаполисов, можно говорить как о качественно новом этапе во взаимоотношения города и природы. Городские агломерации, урбанизированные районы — это весьма обширные территории, на которых природа глубоко изменена хозяйственной деятельностью. Причём коренные преобразования природы происходят не только в черте города, но и далеко за его пределами. Так, например, физико-геологические изменения почв, подземных вод проявляются в зависимости от конкретных условий на глубине до 800 м в радиусе 25—30 км. Это загрязнения, уплотнения и нарушения структуры почв и грунтов, образование воронок и пр. На больших расстояниях ощутимы биогеохимические изменения среды: обеднение растительного и животного мира, деградации лесов, закисление почв. Прежде всего от этого страдают люди, живущие в зоне влияния города или агломерации (дышат отравленным воздухом, пьют загрязнённую воду и т.д.). Оздоровление городской среды — одна из самых острых социальных задач. Первые действия при её решении — создание прогрессивных малоотходных технологий, бесшумного и экологически чистого транспорта.

Экологические проблемы городов тесно связаны с проблемами градостроительства: планировка города, размещение крупных промышленных предприятий и иных комплексов с учётом их роста и развития, выбор транспортной системы.

Во многих городах воздух загрязнён на 92—95% по вине автомобильного транспорта. Автомобильные выхлопы в городах особенно опасны тем, что загрязняют воздух в основном на уровне человеческого роста. И люди дышат этими концентрированными выбросами. Человек потребляет в сутки 12 куб. м воздуха, автомобиль — в тысячу раз больше. Таким образом автомобильный транспорт поглощает кислорода во много раз больше, чем все население города. При безветренной погоде и низком атмосферном давлении на оживлённых трассах содержание кислорода в воздухе нередко снижается до 15% —

величины, близкой к критической, при которой люди начинают задыхаться, падать в обморок. Особенно это опасно для детей и людей со слабым здоровьем. Обостряются сердечно-сосудистые и лёгочные заболевания, развиваются вирусные эпидемии. Люди нередко даже не подозревают, что это связано с отравлением автомобильными газами.

Много нового принесла научно-техническая революция. Эффективно стала использоваться электроэнергия: уменьшилась удельная электроёмкость продукции и транспорта. Открыты новые, возобновляемые источники энергии – фотохимические, дающие “чистое” химическое топливо, так называемый синтез-газ: смесь водорода и угарного газа. Заметно снижаются выработка и использование стали – материала, требующего много сырья и энергии.

В телефонных проводах и других средствах связи металл заменяют стеклянные нити-световоды. Спутниковая связь, охватывающая всю планету, обходится вообще без каких-либо проводов.

Вместе с этим одной проблемой стало больше - радиационный фон. Где бы мы ни находились - на знойном юге или на далеком севере, в долинах или высоко в горах, на свежем воздухе или в помещении, на отдыхе в санатории или на работе, окруженные современной техникой, на пароходе, в поезде или в самолете – наше тело постоянно пронизывается высокоэнергетическими фотонами и корпускулами ионизирующей радиации. Падая на организм извне, они проникают во все ткани и органы, где отдают свою энергию молекулам и структурам клеток. Из всех путей поступления радионуклидов в организм наиболее опасно вдыхание загрязненного воздуха. Радиоактивное вещество, поступающее таким путем в организм человека, исключительно быстро усваивается. Пылевые частицы, на которых сорбированы радионуклиды, при вдыхании воздуха проходят через верхние дыхательные пути и частично оседают в полости рта и носоглотке. Отсюда они поступают в пищеварительный тракт. Остальные частицы вместе с воздухом попадают в легкие, где задерживаются легочными тканями.

Последствиями облучения может быть перерождение мелких кровеносных сосудов, зарастание их соединительной тканью, ухудшение кровоснабжения и как следствие – возникновение хронических изъявлений и раковых опухолей.

Прекращение работы с излучением не останавливает развития процесса перерождения тканей, который завершается через 6-30 лет образованием злокачественной опухоли и смертью ранее облученного человека.

Различают 3 возможных принципа защиты – временем, расстоянием и экранировкой. Защита временем – это ограничение продолжительности работы в поле излучения. Защита расстоянием – интенсивность излучения уменьшается с увеличением расстояния от источника по закону обратных квадратов (если расстояние в 2 раза, то интенсивность в 4 раза). Защита экранированием или поглощением – основана на использовании процессов взаимодействия фотонов с веществом.

Решение вопросов о приспособлении организмов к повышенным уровням облучения, о стимулирующих, благоприятных влияниях малых доз радиации на существование популяций представляет огромный интерес, так же как и установление минимальных уровней, угнетающих, снижающих жизненные показатели популяций.

### *Литература*

1. Козлов Ф.В. Справочник по радиационной безопасности. – М.: Энергоатом-издат, 1991.
2. Новиков Ю.В. Экология, окружающая среда и человек. Москва, 2005. Келина Н.Ю., Безручко Н.В. Экология человека / Келина Н.Ю., Безручко Н.В. - Ростов- на-Дону, 2009.
3. Барановский С.И. Экологическая культура и образование / С.И. Барановский // Вестник экологического образования в России. – 2009. - № 3.

**Юсупова Л. С.**  
студентка Омского государственного  
технического университета  
Эл. почта: [milausupova@gmail.com](mailto:milausupova@gmail.com)

## **ПЕРСПЕКТИВА ПРИМЕНЕНИЯ НАНОФИЛЬТРАЦИИ В ВОДОПОДГОТОВКЕ КАК АЛЬТЕРНАТИВЫ ФЛОКУЛЯЦИИ НА ОАО «ОМСКОБЛВОДопровод»**

Флокулянты не являются безопасными для окружающей среды. Сброс технологических промывных вод содержащих остаточные количества флокулянта, превышающие допустимые значения, отрицательно воздействует на гидробионтов водоема и его экосистему в целом. Кроме того, потери от сброса воды составляют немалую долю в структуре затрат предприятия. Для эффективного решения данной проблемы и в целях выполнения федеральной целевой программы "Развитие водохозяйственного комплекса Российской Федерации в 2012 - 2020 годах", предприятию предложено применять методы водоподготовки, основанные на нанофильтрации. Представлена технологическая балансовая схема процесса, состав исходной воды, фильтрата и концентрата на разных ступенях обработки, а также сравнение результатов с полученными при флокуляции и соответствие гигиеническим нормативам.

**Ключевые слова:** питьевое водоснабжение, мембранная очистка, нанофильтрация, фильтрат, концентрат, флокулянт.

Большим недостатком в технологических схемах водоподготовительных предприятий, базирующихся на флокулировании и последующем фильтровании на скорых фильтрах, является сброс промывных вод от фильтров и отстойников обратно в реку. На рассматриваемом предприятии, ОАО «Омскоблводопровод», на р. Иртыш, сброс промывных вод от фильтров (условно чистые) осуществляется без какой-либо очистки. Эти воды содержат остаточный флокулянт ВПК-402 (полидиаллилдиметиламмоний хлорид, ПДАДМАХ), в количествах, превышающих ПДК в сбрасываемой воде 0,1

мг/л [1], в десятки раз. Соотношение концентраций сбросного и допустимого флокулянта изображено на рис. 1.

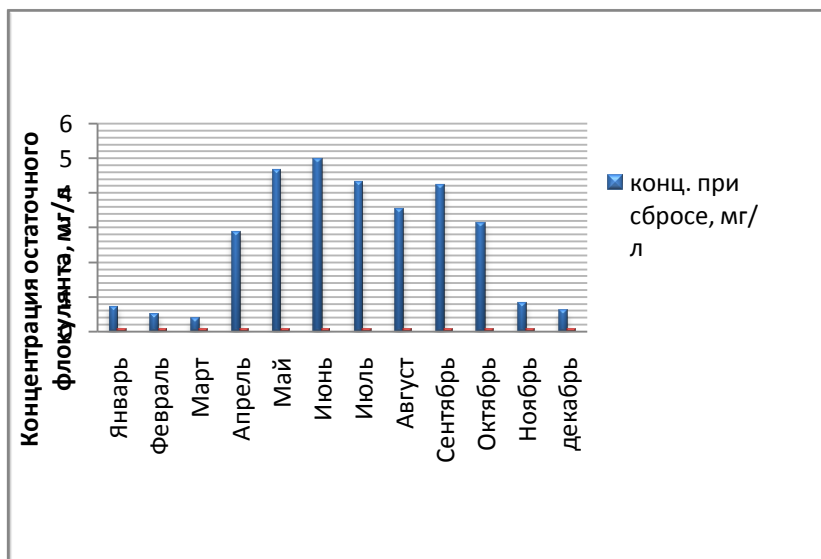


Рисунок 1. Соотношение концентраций флокулянта сбрасываемого и допустимого к сбросу

В исследовании Тульской Е.А. [3] было научно обосновано и доказано:

- токсическое кумулятивное действие на гидробионтов и человека,
- токсическое и механическое повреждение зоопланктона (основная кормовая база рыб, как ценных, так и малоценных пород),
- разрушение молекулярных структуры флокулянта и высвобождение особо токсичных мономеров, под действием ультрафиолета и биологического окисления гидробионтами.

Кроме негативного действия на окружающую среду, сброс промывных вод без очистки составляет немалую долю затрат на производстве. Так, анализ финансово-хозяйственной деятельности показал, что потери очищенной воды на промывку

фильтров составляет 6,67% от подъема(2000 м<sup>3</sup>), в денежном выражении ежедневные потери предприятия составляют 40440 руб., или 9,15% в общей доле затрат на производство.

В целях выполнения федеральной целевой программы "Развитие водохозяйственного комплекса Российской Федерации в 2012 - 2020 годах" [2], предприятию необходимо перейти на менее водоемкий современный технологический процесс.

Одним из наиболее перспективных является нанофильтрация. Нанофильтрация позволяет очищать воду полностью от бактерий, вирусов, коллоидных примесей, мутности, в зависимости от селективности мембран избавляет от большого числа однозарядных ионов, и самое главное полностью очищает воду от органических примесей, без каких-либо реагентов. [4,с.70].К недостаткам же относятся необходимость предварительной очистки и утилизация концентратов

Схему очистки поверхностных вод с применением нанофильтрации, предложенную Первовым А. Г. [5,с.18], в реалиях данного предприятия необходимо дополнить.

На рис.2 представлена технологическая балансовая схема очистки воды, в которой природная поверхностная вода сначала проходит очистку с применением нанофильтрации. Цель очистки – удаление из природной воды избыточной мутности, цветности, перманганатной окисляемости, жесткости, бактерий и ионов железа, марганца, аммиака и нефтепродуктов.

Поверхностная вода изначально проходит через скорые фильтры (1), затем нанофильтрационный аппарат(2) при величине выхода по фильтрату 75%. Концентрат I и II ступеней очистки, содержащие все взвешенные и коллоидные и органические вещества, поступают в отстойник(4). Куда также после промывки скорых фильтров (1 раз в сутки) поступают промывные воды. Осадок из отстойника направляется в шламохранилище, а отстоянные и усредненные воды поступают в бак сбора воды(5), откуда возвращаются на вторую ступень очистки(3). Во II ступени очистки использованы



низкоселективные мембраны, мало задерживающие растворенные ионы, но с выходом фильтрата 90-95%.

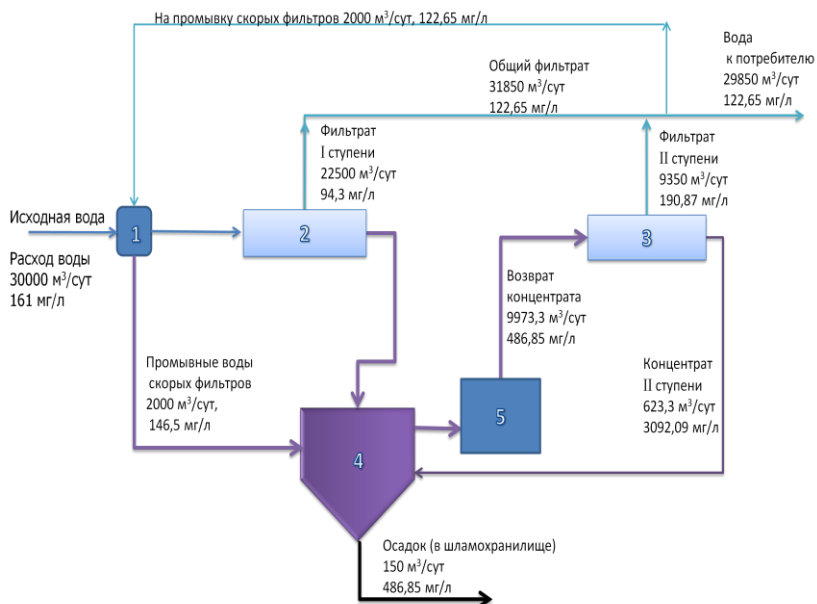


Рисунок 2. Технологическая балансовая схема водоочистки на основе нанофильтрации. 1-скорые фильтры, 2- мембранный аппарат I ступени, 3- мембранный аппарат II ступени, 4- бак отстойник, 5- бак сбора промывной воды.

Расчет схемы основывался на балансе солей, приходящих на установку с исходной водой и промывной водой от скорых фильтров, и солей, отводящихся из установки с фильтратами первой и второй ступеней, а также выпадающих в осадок в отстойнике (по подобию[5,с.18]).

Сравнительный анализ водоочистки методом флокуляции и методом нанофильтрации показан в таб.1 и рис.3

Таблица 1. Прогностические данные по очистке с применением нанофильтрации

Показатели	Исходная вода	Фильтрат первой ступени (выход фильтра 75%)	Концентрат первой ступени (выход фильтра 75%)	Фильтрат второй ступени (выход фильтра 93,75%)	Концентрат второй ступени (выход фильтра 93,75%)	Вода после нанофильтрации	СанПиН
рН	7,67	6,60	7,60	7,20	8,20	6,78	6,90
минерализация, мг/л	161,00	94,30	361,10	190,87	3092,09	122,65	1000,00
жесткость общая, моль/л	1,88	1,10	4,21	2,22	36,01	1,43	7,00
алюминий, мг/л	0,04	0,02	0,14	0,07	1,68	0,04	0,50
железо, мг/л	0,80	0,00	3,19	0,00	38,34	0,00	0,30
марганец, мг/л	0,16	0,00	0,66	0,00	7,90	0,00	0,10
медь, мг/л	0,19	0,11	0,44	0,23	3,73	0,15	1,00
нитраты, мг/л	0,34	0,20	0,77	0,41	6,58	0,26	45,00
сульфаты, мг/л	36,05	21,11	80,85	42,74	692,36	27,46	500,00
фториды, мг/л	0,19	0,11	0,42	0,22	3,59	0,14	1,20
хлориды, мг/л	13,71	8,03	30,75	16,25	263,28	10,44	350,00
аммиак, мг/л	0,19	0,00	0,76	0,00	9,11	0,00	0,00
нитриты, мг/л	0,02	0,00	0,07	0,00	0,84	0,00	0,00
цветность, град	43,58	13,00	120,00	18,00	276,00	14,47	23-25
мутность, мг/л	12,04	0,00	50,00	-	-	0,00	1,50
взвешенные вещества, мг/л	37,03	0,00	148,10	0,00	1782,05	0,00	0,00
щелочность, моль/л	1,55	0,00	6,19	0,00	74,51	0,00	0,00
РАСХОД, м3/сут	30000,00	22500,00	7500,00	9350,00	623,30	29850,00	

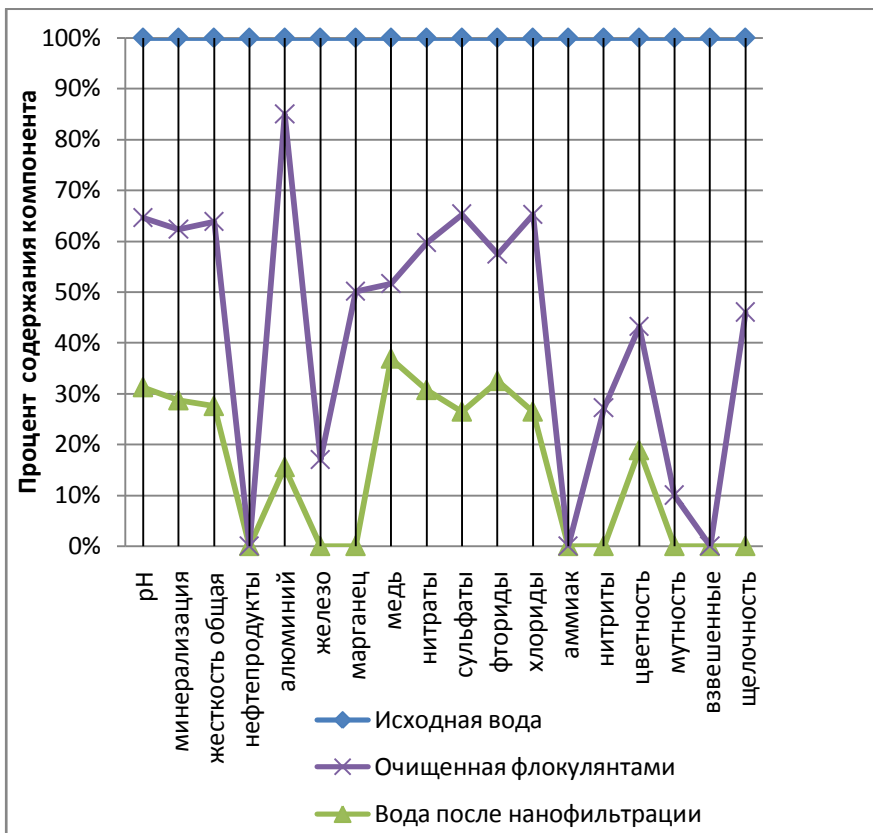


Рисунок 3. Сравнение качества питьевой воды, полученной с применением нанофильтрации и флокуляции.

На рис.3 наглядно показана большая эффективность нанофильтрации в сравнении с флокуляцией как основного метода при подготовке питьевой воды.

Из таблицы 1 ясно, что потери воды при подъеме и обработке сокращаются в идеальном случае до 0,5% ( $150 \text{ м}^3/\text{сут}$ ), в случае направлении концентрата II ступени полностью

в шламохранилище, потери составят 2,07% (623,3 м<sup>3</sup>/сут) от общего объема забранной воды.

### **Выводы.**

Основные методы применяющиеся при водоподготовке, такие как коагуляция и флокуляция, являются очень водозатратными, а неочищенные промывные воды от них представляют экологическую опасность. В целях уменьшения потерь воды на технологические нужды, а также повышения ее качества и снижения экологической нагрузки, одним из наиболее перспективных методов является нанофильтрационная мембранная очистка. Данный метод может быть использован предприятием в целях выполнения федеральной целевой программы "Развитие водохозяйственного комплекса Российской Федерации в 2012 - 2020 годах». Потеря подъемной воды в технологическом процессе, описанном выше составит 0,5% . Качество воды с применением данного метода улучшено по всем факторам по сравнению с водоочисткой флокуляцией.

### *Литература*

1. Методические указания 2.1.4.1060 - 01 "Санитарно-эпидемиологический надзор за использованием синтетических полиэлектролитов в практике питьевого водоснабжения", Минздрав РФ, Москва 18.07.2001
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 апреля 2012 г. N 350 « Об утверждении федеральной целевой программы "Развитие водохозяйственного комплекса Российской Федерации в 2012 - 2020 годах", Собрание законодательства Российской Федерации, 2012, N 18, ст. 2219
3. Тульская Е.А. Сравнительная гигиеническая оценка полиэлектролитов, применяемых в практике водоснабжения населения: Автореф.. канд. биол. наук.- М.: 2004г
4. Кестинг Р.Е./ текст Синтетические полимерные мембраны,-М.:Химия 1991г.
5. Первов А.Г., Ефремов Р.В., Спицов Д.В., Андрианов А.П., Горбунова Г.П. Мембранные методы в

питьевом водоснабжении: подбор мембран, прогноз качества воды, утилизация концентрата.//Водоснабжение и санитарная техника, 2013. №6. С. 15-21

## **СЕКЦИЯ 5. Исторические науки**

**Карпов С. Г.**

доцент, кандидат исторических наук  
ФГБОУ ВПО «Вологодский государственный педагогический университет», E-mail: ksg-asics@yandex.ru

### **ХОЗЯЙСТВА НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОМ АПК НАЧАЛА XXI ВЕКА**

Переход к рыночным отношениям привел к разрушению старых и становлению новых форм хозяйствования в аграрной экономике. Одним из результатов аграрной реформы 1990-х гг. в России стало значительное увеличение доли хозяйств населения в сельскохозяйственном производстве и продовольственном обеспечении страны. По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи в 2006 г. в аграрном секторе с учетом некоммерческих объединений граждан, имевших участки в садовых, огороднических и дачных кооперативах, насчитывалось 22,8 млн личных хозяйств, которые составляли более 98,5% от числа всех сельхозпроизводителей. Доля крупных и средних сельскохозяйственных организаций в общей численности землепользователей составляла 0,12%, доля малых сельскохозяйственных организаций, индивидуальных предпринимателей, фермерских и крестьянских хозяйств – 1,29% [1, с.12 – 13].

К хозяйствам населения статистика относит индивидуальные хозяйства граждан в сельских и городских поселениях, а также садоводческие, огороднические,

животноводческие, дачные некоммерческие объединения граждан. Особенностью этих хозяйств является непредпринимательская деятельность по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, осуществляемой личным трудом гражданина и членов его семьи в целях удовлетворения личных потребностей на земельном участке.

В условиях острого продовольственного кризиса и реорганизации крупных сельскохозяйственных предприятий роль личных хозяйств населения в производстве продуктов питания резко возросла (см. таблицу 1).

Таблица 1 - Структура продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств (в фактически действовавших ценах; в % к итогу)

	Годы			
	1992	1995	2000	2006
Хозяйства всех категорий	100	100	100	100
в том числе:				
сельхозорганизации	67,1	50,2	43,4	40,9
хозяйства населения	31,8	47,9	53,6	52,7
фермерские хозяйства	1,1	1,9	3,0	6,4

Составлено по: Россия в цифрах. 2002: Краткий стат. сб. М., 2002. С. 204; Россия в цифрах. 2007: Краткий стат. сб. М., 2007. С. 231.

Если в 1992 г. они произвели 31,8% общего объема сельскохозяйственной продукции, то в 2000 г. уже 53,6%. С 2000 г. государство усилило меры по поддержке сельскохозяйственных предприятий, и доля хозяйств населения в производстве сельскохозяйственной продукции стала медленно сокращаться. В 2006 г. она уменьшилась до 52,7%, но по-прежнему составляла более половины общей стоимости сельскохозяйственной продукции. При этом хозяйства населения безоговорочно лидировали в производстве картофеля (90,1%), овощей (78,3%), мяса скота и птицы (88,6%) от общего объема производства этих видов продукции [2, с.234].

В условиях экономического кризиса и высокого уровня безработицы не только сельские, но и многие городские жители были полностью или частично заняты в личных хозяйствах, 88,7% которых производили сельскохозяйственную продукцию. Правда, трудовой потенциал этой категории хозяйств был ограничен: в 55,6% хозяйств проживало один – два человека, в 34,0% хозяйств – три – четыре человека. Доля хозяйств, в которых проживало пять и более человек, составляла 10,4% [1, с.95]. Эти пропорции применительно к хозяйствам граждан, проживавших в сельских и городских поселениях, существенно не различались. В хозяйствах с малой численностью проживающих (один – два человека), практически все граждане занимались выполнением сельскохозяйственных работ. В хозяйствах, с численностью проживающих от трех и более человек, доля занятых сельскохозяйственными работами была меньше, что указывает на наличие в таких хозяйствах малолетних детей, инвалидов и престарелых. Использование наемного труда в личных хозяйствах граждан не носило массового характера. Так, в 2005 г. доля личных хозяйств граждан, привлекавших временных или сезонных работников для выполнения сельскохозяйственных работ, составила в сельских поселениях – 9,0% в городских поселениях – 4,8% [1, с.97].

Личные подсобные хозяйства, по сути дела, являются хозяйствами семейного типа с ограниченным производственным потенциалом. В ходе приватизации большая часть сельскохозяйственной техники оказалась в собственности крупных и средних предприятий, а также фермеров. В личных подсобных и других индивидуальных хозяйствах с малой площадью обрабатываемой земли использовались в первую очередь средства малой механизации – мотоблоки и мотокультиваторы (99,4% их общего количества). В собственности индивидуальных хозяйств находилось также 506,6 тыс. грузовых автомобилей, 413 тыс. тракторов и некоторое количество другой сельскохозяйственной техники [1, с.19, 21]. Однако, учитывая большое количество индивидуальных хозяйств, этой техники было явно

недостаточно. В расчете на 100 хозяйств приходилось менее 2-х тракторов и чуть более 2-х автомобилей. Поэтому основная часть работ выполнялась, вручную с использованием архаичных технологий.

Несмотря на слабость материально-технической базы, личные подворья нередко демонстрируют высокую эффективность, получая с каждого гектара в 2 – 3 раза больше продукции, чем коллективные хозяйства. Объясняется это не только личной заинтересованностью граждан, но и снятием ограничений прав на землепользование, имущество и хозяйственную деятельность, наличием налоговых льгот и других юридических свобод. К тому же незначительное использование дорогостоящих средств производства, возможность так или иначе пользоваться ресурсами коллективных предприятий способствовали снижению себестоимости продукции личных хозяйств населения по сравнению с другими сельхозпроизводителями.

На долю индивидуальных хозяйств населения в 2006 г. приходилось чуть более 4% общей земельной площади. Средний размер участка в личных подсобных хозяйствах составлял 0,44 га, у членов коллективных садов и огородов – от 0,09 до 0,1 га [2, с.234]. Структура землепользования индивидуальных хозяйств имела особенности по сравнению с другими сельхозпроизводителями. Использовался такой участок комплексно. В составе сельхозугодий пашня занимала 33,3% и использовалась для выращивания картофеля и овощей, кормовых культур, другая часть площади отводилась под сенокосы, пастбища и плодово-ягодные насаждения. Подавляющая часть хозяйств населения имела многоотраслевой характер, развивая как растениеводство, так и животноводство.

В колхозно-совхозный период большая часть поголовья скота находилась в общественных хозяйствах. Так на начало 1990 г. в колхозах, совхозах и других коллективных предприятиях насчитывалось 15,7 млн коров, 33,8 млн свиней, 45,9 млн овец, тогда как в личных хозяйствах граждан численность этих видов животных составляла соответственно 5,1, 6,2 и 15,4 млн голов [3, с.197]. В условиях реформирования



сельского хозяйства началось существенное сокращение поголовья скота в хозяйствах всех категорий. Одновременно стало меняться соотношение поголовья скота в пользу личных хозяйств граждан. В 2006 г. 51,6% коров, 50% свиней, 55,8% овец и коз, 55,3% лошадей содержалось в индивидуальных хозяйствах [1, с.26 – 27].

Товарность индивидуальных хозяйств граждан была ниже, чем в коллективных и фермерских хозяйствах, что вполне отвечало их назначению. Появление безработицы, снижение доходов населения привело к ситуации, когда личные хозяйства стали для многих россиян единственным средством выживания. Среди владельцев личных подсобных хозяйств, которые производили сельскохозяйственную продукцию, 99,1% указали, что главная цель их деятельности заключается в самообеспечении продовольствием, 14,8% опрошенных рассматривали ведение подсобного хозяйства также в качестве дополнительного источника получения денежных средств. В качестве основного источника дохода личное подсобное хозяйство являлось только для 0,7% опрошенных граждан [1, с.71].

Примерно в таких же пропорциях указали цель занятий сельскохозяйственным производством владельцы других категорий личных хозяйств в сельских поселениях. От 96 до 98% владельцев небольших земельных участков занимались сельскохозяйственным производством для самообеспечения продовольствием, часть из них преследовала цель получить дополнительный денежный доход. Лишь в хозяйствах граждан, занимавшихся животноводством в сельских поселениях, доля лиц, которые рассматривали это занятие как основной источник получения денежных средств, была несколько выше и составляла 5,9% [1, с.71].

Граждане, проживавшие в городских поселениях, также в подавляющем большинстве (от 98,1 до 99,7%) рассматривали сельскохозяйственную деятельность как возможность обеспечить себя продуктами питания. В качестве дополнительного источника денежных средств назвали работу на земле от 2,7 до 4,8% владельцев различных категорий личных

хозяйств. Среди граждан, занимавшихся животноводством, доля тех, кто рассматривал эту работу в качестве дополнительного источника денежных средств, составляла 16,7%. В качестве основного источника дохода работу в личном хозяйстве указали от 0,1 до 1,0% горожан [1, с.70 – 71].

По ассортименту продукции, особенно плодоовощной, хозяйства населения превосходили крупные сельхозпредприятия, что также свидетельствует о нацеленности их на самообеспечение. В то же время для получения денежных средств часть произведенной продукции владельцы личных хозяйств поставляли на рынок. Объем товарной продукции во многом зависел от ее вида. Так, среди личных хозяйств населения, которые более половины произведенной продукции реализовали на рынке, 81,9% выращивали сахарную свеклу, 15,8% – картофель, 33,7% – овощи, 24,7% хозяйств специализировались на производстве мяса и 35,0% – молока.

Таким образом, существование личных хозяйств населения и их важная роль в аграрной экономике России были обусловлены рядом факторов. Среди них: переходный характер экономики, ликвидация старых и возникновение новых форм хозяйствования, затяжной кризис аграрного производства, особенности политики государства. Личные хозяйства населения представляют особый уклад в сельском хозяйстве России, поскольку сочетают в себе и натуральное и товарное производство. Однако по своему производственному потенциалу и целям производства они не были однородны. В рамках единого уклада существуют три типа хозяйств населения: потребительский, смешанный (потребительско-товарный) и преимущественно-товарный. В условиях острого кризиса аграрного сектора экономики личные хозяйства населения показали высокую жизнеспособность, дополняли крупные сельхозпредприятия, способствуя решению важных экономических и социальных задач.

### *Литература*

1. Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года: В 9 т.: Т. 1.: Основные итоги Всероссийской

сельскохозяйственной переписи 2006 года: кн. 1.: Основные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года по Российской Федерации. – М., 2008. С. 12 – 13.

2. Россия в цифрах. 2007. Краткий стат. сб. – М., 2007. С. 234.

3. РСФСР в цифрах в 1989 г.: Краткий стат. сб. – М., 1990. С. 197.

## **СЕКЦИЯ 6. Экономические науки**

**Дмитриев М. Д.**

*Ульяновский государственный университет,  
г. Ульяновск, Россия*

### **ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В ПРОЦЕССАХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В процессах любых реформирований предприятий всегда существовала своего рода неопределенность в трактовке основополагающих понятий, связанных с данным процессом. Любые структурные, организационные или даже реабилитационные процедуры чаще всего просто называются реформированием предприятия, а в определённых случаях и вовсе процессами реструктуризации, что, тем не менее, верно далеко не всегда.

Если попытаться выделить основополагающее понятие, связанное с подобными процессами, то им, безусловно, становится реформирование предприятия. Сам по себе процесс реформирования предприятия подразумевает проведение системы мероприятий, позволяющих (в первую очередь) повысить эффективность деятельности предприятия, с точки

зрения правильно функционирующей и постоянно развивающейся структуры.

Самым простым элементом процесса реформирования является реорганизация предприятия. Реорганизация представляет собой мероприятие радикального изменения системы структуры, кроме того, это единственное из всех основных понятий процессов реформирования, которое имеет четкое определение на законодательном уровне (в виде слияния, присоединения, разделения, выделения, либо изменения организационно-правовой формы).

На этом моменте становится заметна уже упомянутая выше неопределенность трактовки и классификации элементов реформирования. Если в определенных источниках упоминается, что реструктуризация включает в себя, в том числе, реорганизацию предприятия, то другим распространённым мнением является определение всех методов реформирования организаций как абсолютно равноправных мероприятий, которые могут применяться в самых различных комбинациях независимо друг от друга.

Но, пожалуй, единственным, что не вызывает сомнений, является тот факт, что основным элементом реформирования предприятия является именно реструктуризация. Под ней подразумевается обновление целостной структуры производства, основных средств, методов хозяйствования, позволяющее предприятию достигнуть поставленных целей, как то преодоление кризисного состояния, или, чаще всего, простого повышения эффективности использования имеющихся факторов производства в целях повышения финансовой устойчивости или роста конкурентоспособности предприятия.

Реструктуризация может включать: совершенствование функций и структуры системы управления, развитие предприятия с точки зрения современных технологических аспектов деятельности, изменение и совершенствование финансово-экономической политики. Но если организационные моменты проведения реформирования относятся в большей степени к реорганизации, чем к реструктуризации, то финансовая реструктуризация представляет больший интерес.

Она подразумевает меры по расчистке баланса предприятия, упорядочению активов компании по выбранным рыночным критериям. Финансовая реструктуризация не может растягиваться на большой промежуток времени, она должна проводиться быстро, иначе быстро теряет свой смысл.

Следует также отметить еще один вид процесса реформирования - реабилитационные процедуры. В большинстве случаев под ними понимается финансовое оздоровление предприятия. Несмотря на то, что часто в данное понятие вкладывается смысл процедуры финансовой реструктуризации, на самом деле данный вид реформирования сильно отличается от всех прочих. В какой-то степени реабилитационные процедуры действительно связаны с антикризисным управлением, но отличие заключается в том, что они прописаны законодательно и применяются в случаях угрозы банкротства предприятия, в целях восстановления его платежеспособности. В этом случае инициатором введения процедуры может быть любое заинтересованное лицо, в результате чего может быть назначено внешнее управление, которое должно восстановить финансовое состояние предприятия и ликвидировать все задолженности.

В случае кардинального изменения, или даже переосмысления, основных процессов деятельности предприятия, происходящие мероприятия называют реинжинирингом. В ходе него ставятся под сомнения эффективность организации всех деловых процессов, а также, за счет их перепроектирования планируется возможность достижения резких, скачкообразных улучшений основных показателей успешности функционирования предприятия.

Существует также еще один тип мероприятий, проводимый руководством компании, часто учитываемый как подвид организационного реформирования - ребрендинг. Основное отличие заключается в поверхностных изменениях, затрагивающих зачастую лишь видимую сторону функционирования предприятия, хотя это довольно сложно сделать без предварительных или дальнейших существенных изменений. Целями ребрендинга могут быть усиление

уникальности, увеличение, либо рост лояльности целевой аудитории. Из-за возможной смены идеологии, позиционирования фирмы увеличивается вероятность дальнейшего использования других преобразовательных мероприятий.

В итоге можно сделать вывод, что, несмотря на то, что зачастую единственными способами реформирования предприятия считаются реорганизация и реструктуризация, на самом деле, преобразовательных мероприятий гораздо больше, и они всегда оказываются тесно взаимосвязанными. В целом, можно выделить три основных процесса реформирования: реорганизацию, реинжиниринг и реструктуризацию. Все прочие рассмотренные мероприятия, даже несмотря на то, что могут проводиться абсолютно независимо от вышеприведенных процессов, реализуемые в зависимости от поставленных руководством предприятий целей, являются, скорее, составляющими данных видов реформирования.

**Калинина У. В.**

магистрант Тюменского государственного университета

## **ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Одним из важнейших факторов, определяющих финансовую устойчивость кредитной организации, ее жизнеспособность как в краткосрочной, так и в среднесрочной перспективе, является наличие у кредитной организации адекватной системы управления, соответствующей масштабу бизнеса и направлениям его развития. Профессионализм и добросовестность реальных владельцев и управленческой команды кредитной организации являются важнейшим компонентом эффективной системы управления. Оценка качества системы управления - процесс сложный и многофакторный, который в существенной степени базируется

на принципе профессионального суждения.

Согласно Принципам корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) корпоративное управление представляет собой систему взаимоотношений между руководством компании, ее советом директоров (наблюдательным советом), участниками (акционерами) и другими заинтересованными сторонами, а также является основой для определения целей компании, средств их достижения, методов стимулирования сотрудников к достижению стратегических целей и направлений контроля за деятельностью. С учетом особенностей банковской деятельности указанными заинтересованными сторонами могут являться служащие, клиенты, поставщики, общественность, органы надзора и государственной власти.

При оценке качества управления следует иметь в виду, что не существует универсальных моделей управления кредитной организацией – на характер управления могут оказывать влияние размеры кредитной организации, ее специализация на рынке, структура собственности, иные аспекты корпоративной культуры, индивидуальные особенности реальных владельцев и руководителей. Например, нельзя ожидать от кредитной организации с численностью персонала 40-60 человек соблюдения таких же управленческих процедур, как и от кредитной организации, в которой трудятся несколько сотен или тысяч работников. С точки зрения распределения функций и полномочий между реальными владельцами и командой менеджеров оптимальной считается модель, построенная на принципе «сдержек и противовесов»: квалифицированные и честные менеджеры контролируются добросовестными и ответственными реальными владельцами кредитной организации (их представителями) через соответствующие органы управления строго в соответствии с законодательством и внутренними правилами. Чем больше и сложнее становится кредитная организация, тем более формализованными должны становиться управленческие процедуры: множится число комитетов и комиссий при исполнительных органах управления кредитной организации и

совете директоров (наблюдательном совете). При наличии у кредитной организации значительного количества участников (акционеров) нормой «хорошей» корпоративной культуры становится введение в совет директоров (наблюдательный совет) кредитной организации так называемых независимых директоров.

В реальной жизни неизбежно наблюдаются «перекосы», смещения «центров силы» либо в пользу менеджмента, либо в пользу участников (акционеров). При этом любые крайности отрицательно сказываются на качестве управления кредитной организацией. Возможно, самой опасной для кредитной организации управленческой моделью являются случаи, когда исполнительные органы управления играют чисто номинальную роль, лишь выполняя решения, фактически принимаемые реальными владельцами кредитной организации (вдвойне опасно, если при этом еще и структура собственности непрозрачна и реальные владельцы остаются «в тени»). В кредитных организациях, у которых акции сильно «размыты» между большим числом мелких участников (акционеров), также требуется наличие хорошо развитых систем корпоративного управления.

Кредитные организации, в которых менеджеры одновременно являются участниками (акционерами), как правило, неплохо управляются, но такие управленческие системы не могут быть устойчивыми в долгосрочной перспективе. Во-первых, профессиональные банковские менеджеры – участники (акционеры) не могут работать «вечно» и рано или поздно могут передать (продать) свои акции другим участникам (акционерам), не обязательно владеющим банковской профессией, либо нанять для управления кредитной организацией наемных менеджеров, деятельность которых будет требовать контроля, эффективность которого может быть обеспечена не во всех случаях. Во-вторых, банковские менеджеры - участники (акционеры) обычно не обладают значительным личным состоянием, в связи с чем в целях развития бизнеса и увеличения уставного капитала путем выпуска дополнительных акций часто вынуждены «размывать»



свою долю в капитале кредитной организации.

При оценке качества корпоративного управления следует руководствоваться письмом Банка России от 13.09.2005 № 119-Т «О современных подходах к организации корпоративного управления в кредитных организациях» (опубликовано в «Вестнике Банка России» от 22.09.2005 № 50), а также Письмом Банка России от 07.02.2007 № 11-Т «О перечне вопросов для проведения кредитными организациями оценки состояния корпоративного управления (опубликовано в «Вестнике Банка России» от 14.02.2007 № 7).

Ключевыми элементами оценки качества управления кредитной организации являются:

- оценка качества системы внутреннего контроля;
- оценка качества системы управления рисками;
- оценка качества управления стратегическим риском;
- прозрачность структуры собственности. При анализе прозрачности структуры собственности целесообразно ориентироваться на подходы, изложенные в нормативных актах Банка России, например, в Указаниях Банка России № 1379-У, № 2005-У. Основной целью оценки прозрачности структуры собственности является получение сведений о реальных владельцах кредитной организации, в том числе сведений о лицах, которые могут не быть формальными участниками (акционерами), но являются конечными выгодоприобретателями и оказывают существенное влияние на принятие решений в кредитной организации;

- адекватность структуры управления масштабу бизнеса кредитной организации и утвержденной стратегии развития. Оценка структуры управления включает в себя анализ организационной структуры в части распределения функций и обязанностей между органами управления и подразделениями кредитной организации на предмет соблюдения основных принципов управления и внутреннего контроля: разделение обязанностей и полномочий, осуществление перекрестных проверок и двойного контроля при осуществлении операций, наличие двух подписей на документах (принцип «четыре глаза»), оценка деятельности совета директоров

(наблюдательного совета) кредитной организации и единоличного (коллегиального) исполнительного органа.

Информация, необходимая для оценки качества управления кредитной организацией, может быть получена из официальной отчетности кредитной организации, добровольно передаваемых кредитной организацией сведений (протоколы заседаний совета директоров (наблюдательного совета), управленческая отчетность, внутренние документы кредитной организации, определяющие разделение полномочий между органами управления, положения, регламентирующие работу внутренних комитетов кредитной организации, и др.), сообщений средств массовой информации, информационных и аналитических материалов, подготовленных третьими лицами, личного общения с реальными владельцами, руководителями и сотрудниками кредитной организации (беседы, интервью), сведений (документально подтвержденных), полученных подразделениями Банка России из правоохранительных органов, органов государственного регулирования и надзора и иных источников. Информация может быть подразделена на сведения, носящие исторический характер (история создания кредитной организации, виды лицензий, основные направления стратегии развития, принятые в кредитной организации за весь период деятельности, и информация о результатах их выполнения, первоначальный перечень участников (акционеров), динамика уставного капитала, клиентской базы, операций, осуществляемых кредитной организацией (виды и объем), позиция кредитной организации на рынке) и текущую информацию.

По результатам оценки качества управления необходимо составить мнение по следующим вопросам:

– о вероятности оказания кредитной организации помощи реальными владельцами в кризисной для нее ситуации, или, напротив, возможности недобросовестного поведения со стороны реальных владельцев и менеджеров (вывода активов и пр.);

– о планах реальных владельцев в отношении кредитной организации: нацелены ли они на скорую продажу кредитной

организации, и, если да, то в какие «руки» может «попасть» кредитная организация;

–о взаимоотношениях между реальными владельцами и менеджментом (строятся ли взаимоотношения в процессе управления кредитной организацией строго в соответствии с законом или существуют скрытые, непрозрачные механизмы управления. Вмешиваются ли реальные владельцы в решение оперативных вопросов. Способны ли руководители исполнительного органа кредитной организации отстаивать свою профессиональную позицию в спорах с реальными владельцами);

–о наличии у реальных владельцев кредитной организации денежных средств для осуществления при необходимости дополнительных взносов в капитал;

–функционирует ли кредитная организация согласно официально принятым регламентам и инструкциям, либо эти регламенты, структуры (например, служба внутреннего контроля, кредитный комитет и другие) существуют только “на бумаге”, а в действительности решения принимаются единолично высшим руководством (председателем правления, реальным владельцем и т.д.);

–существует ли в кредитной организации корпоративная культура законопослушания и “работы по правилам” на всех уровнях принятия решений – от операциониста (кассира) до председателя правления;

–об отношении к кредитной организации на рынке банковских услуг (положительно, отрицательно или нейтрально);

–вовлечены ли реальные владельцы кредитной организации в “корпоративные войны”. Можно ли ожидать, что в кризисной для кредитной организации ситуации ей окажут поддержку другие кредитные организации или же, напротив, ее будут стремиться “утопить”;

–о перспективах развития кредитной организации в ближайшие 3-5 лет (быть кредитной организацией для широкого круга клиентов или для ограниченного круга лиц, например, для участников (акционеров) финансово-

промышленной группы, в которую входит кредитная организация, либо для личных знакомых или для представителей “теневого” сектора экономики и т.д.).

Таким образом, при оценке качества управления кредитной организацией необходимо стремиться не только описывать прошлые события и текущие тенденции, но и стараться сделать многовариантный прогноз развития кредитной организации в зависимости от внешних и внутренних факторов, влияющих на данную кредитную организацию.

**Крышка Н. П.**

магистрант ЧОУ ВО Южный институт менеджмента  
*nataliya\_kryshka@mail.ru*

## **РЕКЛАМА КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ**

Реклама – самый действенный инструмент в попытках предприятия модифицировать поведение покупателей, привлечь их внимание к его продукции, создать положительный образ самого предприятия, показать его общественную значимость и полезность.

В условиях насыщения рынка продуктами и услугами, сопровождающихся обострением конкурентной борьбы, реклама превратилась в специализированную отрасль экономики.

Реклама является массовой неличной односторонней коммуникацией, воздействующей на формирование мнений и настроений, способствующей закреплению привычек, навыков покупателя.

Основные характеристики рекламы как инструмента маркетинговых коммуникаций проявляются в следующем.

1. Общественный характер рекламы проявляется в том, что рекламные объявления получает одновременно множество лиц, поэтому поведение покупателя (его выбор, который он

сделал при покупке данного товара) понятно многим и многими будет одобрен.

2. Способность к убеждению – реклама многократно повторяет свое предложение. Покупатель имеет возможность сравнить обращения продавцов-конкурентов и выбрать наиболее убедительное предложение.

3. Экспрессивность – реклама может быть броской и эффективной благодаря искусству и техническим средствам. Однако в некоторых случаях, когда броскость рекламы становится самоцелью, до потребителя не доносится суть рекламного объявления.

4. Обезличенность – реклама адресуется не конкретному лицу, а группе лиц, образующих ее целевую аудиторию.

5. Однонаправленность – реклама имеет фактически только одно направление – от рекламодателя к объекту воздействия. От аудитории не требуется ответа на сделанное ей предложение. Сигналы по обратной связи поступают только в виде конечного поведения потенциального покупателя.

6. Посредованность – при передаче рекламного объявления используются посредники – средства рекламы и каналы распространения массовой информации (пресса, телевидение и другие) [2, С. 335-336].

Реклама помогает решению определенных задач в рамках маркетинговых коммуникаций:

1) содействию сбыта, информируя потенциальных клиентов о параметрах товара, ценах, способах использования, местах приобретения, распродажах;

2) формированию спроса, порождая узнавание новых товаров, убеждая потребителей переходить от одних товаров и услуг к другим, более дорогим;

3) формированию и изменению образа фирмы, ее товаров и услуг, крупномасштабная реклама является своего рода символом имиджа производителя, его величины и преуспевания;

4) обеспечению приверженности потребителей к товарам фирмы, сохраняя их популярность.

На практике редко реклама решает только одну задачу, как правило, в одном рекламном мероприятии пересекаются решения нескольких задач.

В настоящее время имеется большое многообразие средств распространения рекламы. Следствием этого является отсутствие их единой классификации, как в мировой, так и в отечественной практике.

В зависимости от применяемых способов воздействия различают следующие виды рекламных средств:

- а) акустические;
- б) графические;
- в) воздействующие на обоняние;
- г) визуально-зрелищные;
- д) предметные;
- е) декоративные.

Акустические средства рекламы – это прием воплощения идеи рекламного обращения, связанный с передачей воздействия через слух получателя.

Примерами подобного воздействия могут служить объявления диктора по радиотрансляции в метро, по телефону, объявления по радио, личное обращение. Достоинства и недостатки этого рекламного средства представлены в табл. 1.

Таблица 1 - Достоинства и недостатки акустических средств рекламы

Достоинства	Недостатки
Быстрота изготовления	Ограничение выразительных средств (только звук)
Невысокая стоимость	Мимолетность контакта
Эмоциональность (возможность использовать воображение и музыку)	Невозможность передачи большого объема информации
	Ограниченность приемов привлечения внимания (музыка, шутки, голоса)

Этот вариант хорош, когда надо быстро сообщить какую-то новость или рассказать коротко о товаре, но эмоционально,

затрагивая чувства потенциальных покупателей. Недостатки осложняют задачу – удержать внимание получателей информации, чтобы они восприняли и запомнили обращение, как правило, человек запоминает 20% услышанного.

Графические средства рекламы – это прием воплощения идеи рекламного обращения с помощью статичного изображения, как правило, сопровождаемого текстовой информацией.

Графические средства рекламы разнообразны, поэтому у рекламодателей есть возможность манипулировать различными вариантами в рамках имеющегося бюджета (от очень дешевых до очень дорогих).

Графические средства рекламы можно разделить на две большие группы. Первая группа включает информационные графические средства, вторая – изобразительные. Это деление весьма условно, так как в рекламном обращении иногда бывает трудно определить, какой из элементов, составляющих композицию рекламы, наиболее важен.

К достоинствам данного рекламного средства можно отнести большие художественные и информационные возможности. Выразительность графических средств (рисунки, фотографии) отражается на восприятии рекламных сообщений, человек запоминает 30% увиденного. Достоинствами также являются долговечность, многократность использования.

Рекламные средства, воздействующие на обоняние, не могут использоваться самостоятельно и поэтому сочетаются, как правило, с малыми графическими формами. Безусловно, такой вид средств можно использовать для тех товаров, запах которых способен усилить впечатление (копчености и прочие деликатесы) или составляет саму сущность продукта (духи).

Визуально-зрелищные средства рекламы – это прием воплощения идеи рекламного обращения с помощью изображения, звука и движения; оказывает этим сочетанием чувственное воздействие, способное привлекать внимание зрителей и запоминаться. Исследования утверждают, что человек запоминает 50% увиденного и услышанного одновременно.

Достоинства и недостатки этого рекламного средства представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Достоинства и недостатки  
визуально-зрелищных средств рекламы

Достоинства	Недостатки
Выразительность	Высокая стоимость
Возможность демонстрации объекта рекламы в движении	Длительность процесса создания рекламного сообщения
Информативность	Сложность изготовления
Широкий набор рекламных приемов	Необходимость режиссуры

Средства декоративной рекламы – это прием воплощения идеи рекламного обращения с помощью утилитарных или декоративных предметов, оформляющих интерьер или торговое пространство.

Средства декоративной рекламы могут быть как самостоятельными предметами в интерьере (бликфанги, объемные торговые марки, настольные и напольные стенды и стойки для выкладки товара, пневмостенды), так и дополнением к другим предметам (витрины, вывески, шелфтокеры, воздушные шары, флажки).

Средства предметной рекламы – это прием воплощения идеи рекламного обращения с помощью мелких предметов (презентов), имеющих утилитарное назначение для получателей информации.

К предметным средствам рекламы относятся изделия длительного пользования, на которых печатаются название, логотип и реквизиты рекламодателя. В данной группе средств значатся календари, мелкие предметы, имеющие утилитарное назначение (значки, зажигалки, шариковые ручки, блокноты, папки для бумаг и т.д.), сувениры и деловые подарки (в этом случае используются более дорогостоящие вещи).

Достоинств у этой группы рекламных средств много. Предметы принимаются получателями охотно, что создает атмосферу доброжелательности и признательности, они долго



хранятся, ими пользуются, их показывают третьим лицам. Рекламодатель имеет возможность подбирать сувениры в соответствии с целевой аудиторией, для деловых партнеров используются дорогие бизнес-сувениры, для потребителей – презенты меньшей стоимости, для сотрудников – сувениры для создания и поддержания организационной культуры. В качестве недостатка следует отметить значительную стоимость, что ограничивает возможность охвата большой аудитории. На предметах, невозможно разместить, подробную информацию, так как пространство для надписи на вещах обычно небольшое.

Арсенал средств рекламы стремительно развивается и совершенствуется по самым различным направлениям. Поэтому приведенная классификация и краткая характеристика основных средств распространения рекламы достаточно условна и не является идеальной. Дело в том, что между отдельными средствами и видами рекламы нет четких и жестких границ.

Тем не менее, приведенная классификация дает довольно полную картину существующих средств доведения рекламной информации до потребителей.

Прибегая к использованию рекламы в практике маркетинговой деятельности всегда, следует помнить о том, что она является мощным инструментом воздействия на потребителей. Поэтому пользоваться ею необходимо, осторожно и взвешено, не нарушая установленных этических правил и норм. Во избежание нежелательных последствий рекламного воздействия на потребителей, Международной торговой палатой разработан и внедрен в практику «Международный кодекс рекламной практики», устанавливающий нормы и правила рекламной практики, защищающие интересы потребителей и ограничивающие деятельность рекламодателей определенными социально-этическими рамками. Кодекс задуман, прежде всего, как инструмент самодисциплины, но вместе с тем предназначен и для использования в судебной практике в качестве справочного материала в рамках соответствующих законов.

Деятельность рекламных образований в целом должна осуществляться в рамках Федерального закона «О рекламе» от 13.03.2006 №38-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.02.2006) [1, С. 396].

Для того чтобы рекламный процесс был достаточно эффективным, ему должны предшествовать маркетинговые исследования, стратегическое планирование и выработка тактических решений, диктуемые целями предприятия и конкретной ситуацией на рынке.

#### *Литература*

1. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: Учебник для вузов. 4-е изд. Стандарт третьего поколения. – Спб.: Питер, 2012. – 560 с.: ил.

2. Божук С., Ковалик Л., Маслова Т., Розова Н., Тэор Т. Маркетинг: Учебник для вузов. 4-е изд. Стандарт третьего поколения. Спб, 2012. – 448 с.:ил.

**Кузьмин К. О., Минин Д. А.**

студенты Финансового Университета при Правительстве  
РФ, 3 курс, Кредитно-экономический факультет

*Krone2@mail.ru*

## **ГАЗПРОМ, РЖД, АЛМАЗ-АНТЕЙ КАК ЕСТЕСТВЕННЫЕ МОНОПОЛИСТЫ СВОИХ ОТРАСЛЕЙ**

Сегодня много говорится об инновациях, экологии и эффективности использования ресурсов. Как Российские естественные монополии влияют на процесс инноваций, а соответственно и на уровень экологичности их производства и уровень эффективности использования ресурсов. Для начала нужно определить, что понимать под естественной монополией? Статья 3 Федерального закона «О естественных монополиях» говорит, что естественная монополия - состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства, а производимые

ими товары уникальны». В России из основных естественных монополистов можно отметить Газпром, РЖД, Алмаз-Антей. Поговорим о каждом из них в отдельности.

Сперва будет рассмотрен ОАО «Газпром». Первым пунктом сравнения можно взять частоту возникновения нештатных ситуаций на производстве. В Газпроме она составляет 0,24 случая на миллион рабочих часов: это один из самых низких показателей в мире, ниже только в PetroChina. Следующим рассматриваемым пунктом является частота несчастных случаев с временной потерей трудоспособности. По этому критерию Газпром так же одна из самых безопасных компаний, частота таковых составляет 0,31 случай на миллион рабочих часов. Если говорить о несчастных случаях со смертельным исходом, то тут Газпром и вовсе лучший в мире. По одному из показателей эффективности использования ресурсов, а именно энергоэффективности, Газпром не является лидером, однако тут ситуация ближе к большинству мировых компаний. По уровню экологичности, о чем так же много говорится сегодня, Газпром является твердым середнячком, но есть куда стремиться, и ситуация не так катастрофична, как с эффективностью использования ресурсов. И наконец, интересующие инновации: по степени восприимчивости к новым технологиям Газпром заметно отстает от лидера по этому показателю британско-нидерландской компании Shell, однако так же находится на уровне выше среднемирового. Так, коэффициент транспортировки газа по трубам большого диаметра равен 1, при среднемировом значении 0,15; производства чистого гелия соответственно 1 и 0,08; а степень восприимчивости Газпрома к новым технологиям составляет 0,53. Выше только у компаний BP (0,59) и ExxonMobil (0,63).[1]

Итак, исходя из этих данных можно сделать вывод, что зря многие люди так недовольны действиями Газпрома. Да, нужно выражать свое недовольство, нужно регулировать цены и качество поставляемой продукции и услуг, это то, чем обязано заниматься государство, когда речь идет о монополии, однако если сравнить его с мировыми аналогами, то не так все плохо. Теперь рассмотрим ОАО концерн ПВО «Алмаз-Антей». На

протяжении своего существования предприятие различными способами поглощало смежные компании, такие как Московский НИИ приборной автоматики, НИИ радиоприборостроения, Научно - исследовательский электромеханический институт и ряд других.[2] «Алмаз-Антей» находится под протекцией государства. Указом президента в 2008 году он был назначен единственным исполнителем всех работ в сфере использования воздушного пространства, что подтверждает его монопольное господство на рынке. Исключительное положение концерна "Алмаз-Антей" позволяет ему диктовать заказчику выгодные для себя условия и завышать стоимость оборудования и работ на стадии проектирования, поэтому особого прогресса в каких-либо его разработках нет. Кроме того, практически по всем договорам фирма нарушает сроки разработки проектной документации и начала строительства. По состоянию на 1 сентября 2011 года ФГУ «Главгосэкспертиза России» по разработанным концерном проектам реконструкции выдало 25 отрицательных заключений из-за выявленных несоответствий стандартам и нормам. Это все происходит именно из-за того, что на рынке действует монополия. В нее вкладываются миллионы, а должной отдачи нет. Однако эту монополию можно назвать естественной, поэтому ее существование на рынке вполне логично. Данный концерн является производителем в отрасли военной обороны., где доминировать должна лишь одна фирма, то есть монополия. Ведь это, во-первых, связь с оружием, производство которого должно находиться в руках одной организации или общества, которые сможет серьезно контролировать государство. Во-вторых, экономия на масштабах: производство военной техники достаточно дорогостоящее дело, в которое необходимо вкладывать большие средства, и наличие нескольких производителей может привести к истощению госбюджета, который и так невелик сегодня. С другой стороны, при существовании хотя бы двух фирм возникнет конкуренция, которая смогла бы породить дифференциацию продукта. Поэтому, что лучше, естественная монополия или все же преобладание на рынке нескольких фирм даже в тех отраслях,

где это не очень выгодно, пока неясно. Так можно утверждать, что необходимо выбирать такую ситуацию, при которой производители имели бы стимул производить что-то новое, стремиться к инновациям, к изобретению чего-то нового. Это могло бы усилить позиции фирмы и сделать более безопасной обстановку в стране.

Теперь можно перейти к РЖД. Известно, что железнодорожный транспорт в России «не на высоте», но в чем это выражается и почему же это происходит? Реализуемая политика по стимулированию развития отраслей экономики за счет сдерживания тарифов привела к существенному недофинансированию железнодорожного транспорта и значительному ограничению возможностей инновационного развития. За период с 1991 г. по декабрь 2009 г. железнодорожные тарифы были проиндексированы лишь в 84 раза при росте цен в промышленности в 116 раз, в денежной массе недофинансирование железнодорожного транспорта оценивается за этот период в размере около 2,3 трлн. рублей.[3]

Недоиндексация тарифов существенно снизила возможности железнодорожного транспорта по обновлению основных фондов, вдвое увеличила сроки окупаемости инфраструктурных проектов (до 20 – 30 лет). Износ основных производственных фондов составляет около 60%.

Общее сравнение применяемых производственных средств в ОАО "РЖД" с зарубежными аналогами показывает отставание по ключевым показателям характеристик: вагонов, локомотивов, электротехнических и электронных устройств, рельсов, стрелочных переводов и др. Отечественные рельсы в 2 и более раза уступают лучшим зарубежным образцам по чистоте стали, прямолинейности, ресурсу. Уровень качества рельсовых скреплений значительно ниже мирового. Практически все средства железнодорожной автоматики и телемеханики, введенные до 1990 года, по своему качественному уровню не удовлетворяют современным требованиям комплексной автоматизации перевозочного процесса, сдерживают внедрение новых информационных технологий, несовместимы с

системами верхнего уровня автоматизации и информатизации перевозочного процесса.

Без дополнительных инвестиций в модернизацию и развитие ресурс роста производительности и эффективности холдинга "РЖД" фактически исчерпан.

Что необходимо сделать? Модернизация существующей материально-технической базы железнодорожного транспорта на период до 2015г. предусматривает в основном:

- замену подвижного состава и технических средств с истекшими сроками службы на новую технику с высокой производительностью и низкой ремонтоемкостью;

- внедрение инновационных технологий в области эксплуатации и ремонта объектов железнодорожного транспорта;

- увеличение средней участковой скорости в грузовом движении на 3,4%, а пассажирского на 12-15% к уровню 2008 года;

- снижение удельных энергозатрат на тягу поездов на 3% к уровню 2008 года;

Все это меры должны жестко регулироваться государством, чтобы монополисты с одной стороны, не забывали о потребителе и не устанавливали неоправданно высоких цен, а с другой - не забывали о модернизации, как это у нас, к сожалению, зачастую происходит.

Итак, какое влияние все-таки оказывают естественные монополии на инновационный процесс? С одной стороны, экономисты отмечают такие черты монополий, как X-Неэффективность и торможение инноваций. С другой, они дают возможность развития новых отраслей, экономию на масштабах производства и развитие новых структур в отрасли. Поэтому однозначно можно сказать лишь то, что естественные монополии потому и называются таковыми, что от них никуда не деться, и использование их возможностей в ускорении инновационных процессов возможно и необходимо.

#### *Список литературы*

- 1) <http://www.gazprom.ru>;

- 2) <http://www.almaz-antey.ru;>
- 3) <http://rzd.ru>

**Кузьмин К. О., Минин Д. А.**  
студенты Финансового Университета при Правительстве  
РФ, 3 курс, Кредитно-экономический факультет  
[Krone2@mail.ru](mailto:Krone2@mail.ru)

## **ЦЕНОВАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ: ЗЛО ИЛИ БЛАГО**

Как известно, монополия – это наиболее яркое проявление несовершенной конкуренции. При монополии на рынке действует в основном одна фирма, не имеющая конкурентов. Если даже другие фирмы, кроме монополии, и присутствуют, то они весьма незначительны и не оказывают практически никакого давления ни на рынок, ни на фирму - монополиста.

Исходя из этого, фирма – гигант может проводить свою политику установления цен на рынке, но не преступая закона. В условиях монополии, как и в любом другом рынке, действует правило  $MC=MR$ . При таком условии фирма, в принципе, получает максимальную прибыль. Однако в условиях монополизированного рынка в таком случае возникает сильное недопроизводство, появляется «мертвый груз». А ведь он мог бы оказаться полезным как для производителя, так и потребителя. Графически все это можно представить так: существует точка пересечения  $MC=MR$ , при ней устанавливается цена с помощью проекции этой точки на кривую  $D$ ; от данной цены, до цены, где пересекутся  $MC$  и  $ATC$  (издержки будут равны доходу, а дальше больше него) существует объем продукции, производство которой может оказаться полезным как производителю, так и потребителю. Что же делать, чтобы его можно было реализовать, не уменьшая цен на то количество продукции, которое установилось с правилом  $MC=MR$ , то есть, чтобы все оказались в плюсе?

Для таких случаев существует ценовая дискриминация, которая достаточно активно и вполне удачно применяется

фирмами. Она позволяет производителям повысить свою прибыль, а потребителям получить больше продукта и иногда даже по более низким ценам. Все зависит от вида дискриминации.

Самой плохой для покупателя является ценовая дискриминация первой степени. Она нацелена на то, чтобы «выжать все соки» из покупателя. Хоть продукции и больше, но ее пытаются продать по максимально большой цене, что не очень хорошо сказывается на экономике. Ведь из-за этого продукт становится менее доступен для бедных людей, а если даже и доступен, то его покупка «нанесет достаточно сильный удар» по кошельку потребителя. Ярким примером такой дискриминации являются аукционы, на которых товар продается по максимальной цене. Однако не всегда производитель продает товар за те деньги, которые хочет, так как иногда потребители знают примерный достаток друг друга и понимают, кто, сколько может предложить. Таким правилом установления цены действуют зачастую не только монополисты, но и продавцы своих услуг на других рынках. Так «водитель - бомбила», предлагая свои услуги, зачастую не сам назначает цену, а спрашивает ее, пытаясь «нащупать» максимально возможную.

Второй тип ценовой дискриминации – это дискриминация второй степени. Здесь действует правило «покупаешь больше – платишь меньше». Она нацелена на продажу большего количества товара по более низким ценам. Иными словами, оптом. Экономические последствия в этой ситуации достаточно положительны как для производителя, так и покупателя. Потребитель может купить товар по обычной цене, а может сэкономить и, приобретя лишний товар, получить скидку (Metro). Такая дискриминация широко применяется и при монополии, и олигополии, и монополистической конкуренции. Те же соки в магазине оптом стоят дешевле.

Последний тип ценовой дискриминации – третьей степени. Экономический смысл ее крайне положителен, ведь здесь действует правило «бедные платят меньше». То есть люди-инвалиды, пенсионеры, студенты, школьники имеют скидку на



многие товары. Например, в метрополитене существуют скидки на проезд для студентов, школьников... Эти вид ценовой дискриминации позволяет производителю также реализовать больше своей продукции, получив большую прибыль, а потребителю с низким материальным обеспечением получить тот же товар, что и другие люди.

Таким образом, можно сделать вывод, что ценовая дискриминация позволяет фирме – монополисту, получить значительно больший доход от реализации своей продукции с помощью ценовой дискриминации, нежели без нее. Ведь издержки у монополистов сравнительно малы, поэтому при правиле  $MC=MR$  они могут произвести еще достаточно большое количество товара, оставаясь в прибыли. В этой ситуации зачастую выигрывает и потребитель, так как решается проблема недопроизводства необходимого продукта; его можно приобрести дешевле, чем обычно разными путями в зависимости от вида ценовой дискриминации. Поэтому с экономической точки зрения ценовая дискриминация полезна и для производителя и потребителя. Негативно может сказаться лишь ее первая степень, потому что из покупателей просто «выжимают» деньги.

Вывод прост – дискриминацию нужно использовать, но разумно.

#### *Литература*

1) Грязнова А.Г., Юданов А.Ю., «Микроэкономика: практический подход», издательство: Кнорус, 2011 г., ISBN% 978-5-390-00402-9

**Кузьмин К. О., Минин Д. А.**  
студенты Финансового Университета при Правительстве  
РФ, 3 курс, Кредитно-экономический факультет  
*Krone2@mail.ru*

## **ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ**

Многие сегодня мечтают о хорошем благосостоянии. Все хотят много зарабатывать и жить так, чтобы можно было не считать каждый день до следующей зарплаты. Одним из способов получения хорошей прибыли и обеспечения своей жизни является создание своего собственного бизнеса. Однако этот бизнес должен быть эффективен, чтобы удовлетворять различные потребности его владельца и не приносить убытков.

Для того, чтобы предприятие не приносило убытков или хотя бы не заставляло своих владельцев за долги расплачиваться имуществом, многие предприниматели создают свои фирмы и регистрируют их в качестве обществ с ограниченной ответственностью (ООО). У этого предприятия есть огромные плюсы такие, как легкость организации, ограниченная ответственность и прибыль принадлежит полностью его владельцу. Весьма привлекательный выбор. Необходимо всего лишь 10 тыс. рублей, чтобы создать свой бизнес, плюс он не обременяет долгами. Благодаря своим этим преимуществам ООО стало одной и самых востребованных на современном рынке. Многие пытаются создать ООО. Даже такая компания, как Gunvog – четвертый в мире нефтетрейдер по данным 2010 года, является ООО. Однако наряду с преимуществами данная организационно правовая форма имеет и свои недостатки. Один из самых важных является тот недостаток, что капитал для создания предприятия предприниматель может брать только «из своего кошелька», занимать у друзей, брать кредиты в банках или других венчурных предприятий. Если же данного капитала недостаточно, своей фирмы открыть и зарегистрировать как ООО не удастся.

Однако в экономике существует свое решение данной проблемы. Есть такая организационно-правовая форма, как открытое акционерное общество (ОАО). В рамках сегодняшних изменений в экономике и в силу того, что Россия теперь является членом ВТО, может быть весьма выгодно открыть свое предприятие и зарегистрировать его как ОАО. Самое главное его преимущество заключается в том, что есть возможность привлечения капитала извне. Данная компания может выпустить свои акции и привлечь капиталы других людей. Безусловно для выпуска акций и регистрации ОАО требуется много различных документов. Однако данная правовая форма позволяет привлечь невероятно огромный капитал. Важно лишь привлекательно разрекламировать и обозначить свою деятельность. Согласно новостям и различным оценкам, например, аудиторской компании Ernst&Young «инвестиционный прогноз благоприятен для России после ее вступления в ВТО». [1]

Одной очень важной составляющей для возможности привлечения капитала извне является правильная разработка хозяйственной стратегии. Ведь инвесторы хотят видеть развивающуюся фирму, а не угасающую.

С позиции эффективности производства выделяют два типа хозяйственных стратегий. Стратегии первого типа направлены на получение долгосрочной прибыли, повышение устойчивости финансового положения фирмы, ее конкурентоспособности в течение относительно длительного периода времени. К ним относятся минимизация издержек производства, расширение доли рынка, инновационное программирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Стратегии второго типа направлены на оптимизацию текущих финансовых показателей, максимизацию краткосрочной прибыли. Среди них выделяют стратегию максимизации (искусственное завышение) издержек производства, имитационное программирование НИОКР (обновление ассортимента за счет «косметических» улучшений),

а также стратегию манипулирования «портфелем вложений капитала».

Какую из этих стратегий будет более выгодно выбрать для конкурентного привлечения инвестиций? На первый взгляд хочется смешать несколько стратегий, чтобы получить свою уникальную. Что мешает, например, уменьшать издержки производства и направлять сэкономленные средства на НИОКР? Можно обратим внимание на одни из самых успешных предприятий в мире и попробовать понять, какую из стратегий выбрали они. Взять, к примеру, такие компании, как «Apple» и «Coca-Cola».

Говоря об Apple, следует вспомнить, с чего начался ее успех, как к нему пришли? Заслуга Apple состоит прежде всего в том, что компания может вовремя найти инновационные решения и оценить их рыночную перспективность. Затем довести эти решения до ума своими разработчиками, завернуть в модный дизайн и обеспечить удобство и простоту применения. Так в 1984 году Apple предложила первой использовать мышшь и графический интерфейс при использовании компьютера. Хотя изобретение первой мыши принадлежит далеко не Apple. Таким образом, получается, что стратегия инновационного программирования НИОКР оказалась весьма успешной. И здесь даже не изобретение, а всего лишь правильное применение уже придуманной инновации. Затем компания Apple прославилась своим продуктом iPod. Подобия на рынке не было, однако составляющие iPod – это микрочипы от Samsung и Toshiba. [2] Таким образом, видно, что важно придумать что-то новое, что понадобится потребителю, но далеко не обязательно это что-то изобретать. Можно просто уже существующие изобретения соединить, собрать воедино, добавить к ним дизайнера и получать огромную прибыль. Поэтому здесь вернее даже будет говорить об использовании Apple стратегии имитационного программирования НИОКР и очень продуманный маркетинг.

Для сравнения можно обратить внимание на такую всемирно известную компанию, как «Coca-Cola». Как сказал один из основателей компании Аза Кендлер: «Для развития бизнеса необходимы две вещи- хороший продукт и хорошая

реклама». И действительно, рекламные стратегии данной компании по производству газировки были удивительны. Кендлер предлагал с целью рекламы бесплатно поставить какой-нибудь аптеке напиток в обмен на 130 имен и адресов ее постоянных клиентов. Затем каждому из них высылали талон на приобретение одного бесплатного стаканчика Соса-Сола в указанной аптеке. Расчет простой и точный: посетители, попробовав новый напиток, закажут еще по стаканчику, таким образом аптекарь мгновенно сбудет всю партию товара. После чего обязательно закажет еще! Продуманный ход успешной компании.

Еще одним знаменитым новшеством, связанным с Соса-Сола, стала придуманная и запатентованная в начале XX века дизайнером Лоуи фирменная бутылка. Она имела форму юбки с перехватом ниже коленей и сразу завоевала симпатии покупателей. Темно-зеленая емкость так сильно отличалась от традиционной стеклотары, что ее можно было узнать даже в темноте - на ощупь.

Что общего между этими двумя компаниями? Обе они являются открытым акционерным обществом, которые имеют преимущества по сравнению с другими организационно-правовыми формами в том, что не требуют открытия накопительного счета и внесения денег в уставной капитал до регистрации и имеют возможность привлекать капитал из многих источников.. Следовательно, более рациональным является привлечение капитала в такую ОПФ, как ОАО. Кроме того, на примере вышеназванных компаний можно утверждать, что ориентация на долгосрочную перспектива и новизна в предлагаемом продукте может принести огромную прибыль.

Подытоживая, стоит отметить, что в случае организации крупного и перспективного бизнеса рациональнее всего будет ориентироваться на такую ОПФ, как ОАО, а также на долгосрочную политику ведения бизнеса, получения прибыли и безусловно разработку НИОКР.

### *Литература*

1. Все о продукции Apple: <http://about-mac.ru/istoriya/apple-tendenciya.html>
2. Информационный источник «РиаНовости»:
3. <http://ria.ru/economy/20120822/728605775.html>

**Minin Dmitry A., Kuzmin Kirill O.**

Financial University under the Government of the Russian Federation, 3 year loan and the Faculty of Economics

## **MARKET RESEARCH OF LAPTOPS**

For any producer seeking for success, market research serves as the beginning and logical conclusion of each cycle of its marketing activities. Market research significantly reduces uncertainty in making important marketing decisions, which allows efficient allocation of economic potential to reach new heights.

This paper held a study of Russian market of laptops, also known as notebooks. The given notebooks market is an integral part of the Russian high-tech market.

In Russia there exists a nice basis for rocketing of Russian laptop market due to great popularity of this product in Russian society, mainly among youth, students, etc. In recent years, growth of volumes of notebooks' sales was observed in most regions, due primarily to increased nominal incomes and interest in high-tech goods.

In general, the analyzed market is recognized by experts as one of the fastest growing markets, whose growth may reach 55%. Annually laptop market grows by more than 25%.

In this work we will conduct the notebook market research to analyze its state at the given stage of development, to identify key trends and development prospects of the industry.

The common trends and features of the laptop market (supply and demand).

The development of Russian market of laptops can be divided

into two main stages. The first relates to the period from 1995 to 1997, when there was active development of the computer market as a whole. At this time appeared the first Russian laptop. "Pioneers" were RoverBook and Bliss.

The second period (2002-2012), when the notebook PC market again began to develop rapidly, marked by the emergence of new players (the "second wave"). Moreover, this figure includes not only Russian companies promoting their own brands, but also transnational corporations with the already well-known brands - Samsung, LG, Acer, Asus, Hyundai, etc. The dynamics of growth in sales of portable computers over the years in Russia, according to company information IT Research are as follows: 2002 – 150 thousand., 2004 - 280 thousand units (273 million dollars) in 2006 - about 600 thousand. Thus, according to IDC and Gartner, the growth rate of the Russian notebook market amounted to more than 100% per year. Market leaders are Taiwanese companies Asus and Acer with market shares of 21 and 19 per cent. Behind them are located South Korean Samsung, American HP and Chinese Lenovo (16,9 and 8 percent respectively).

Modern Russian market of portable computers is quite extensive and diverse and is represented by different manufacturing companies - it's Sony, IBM, HP, Toshiba, LG, ASUS, Bliss, Acer and many others. For a long time is not quite consistent with similar figures of the Russian market. It's not just on a smaller ratio of sales of desktops to laptops, or differences in interest, "the volume filling" typical price segments. Often in the Russian market, a company unexpectedly struggled forward with an interesting lineup or new pricing policies. Recently, the Russian market is becoming increasingly similar to the world with all the consequences of this trend. However, the constant intrigue with continually changing leaders is a typical figure. The main trend of the world market remains an ongoing increase in the number of computers sold at a constant decrease in the average price of a PC.

Considering the year 2013 Gartner statistics take into account sales of laptops and netbooks, but not tablets. It is estimated that over 12 months in this country was delivered 12.2 million PCs. This is a 9.4% increase compared with the results of the 2012-th, when the

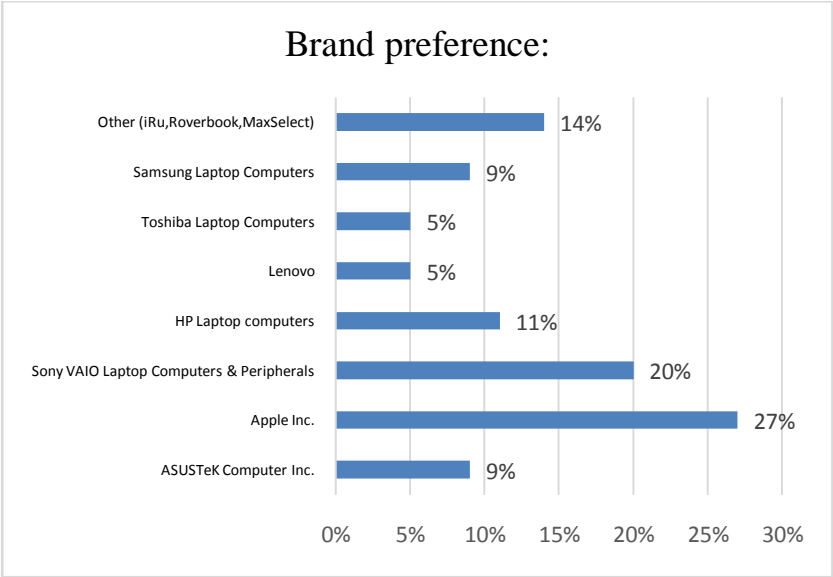
market was about 11.2 million units. The share of netbooks and traditional laptops in 2013 had 68% of sales. In terms of unit shipments in this segment volume was 8.3 million units. In the fourth quarter, leading to supply the Russian market to PC Hewlett-Packard, has implemented more than 555 thousand units - almost 60 thousand more than the nearest competitor, ASUS. In the second and third quarters of 2011 HP was the only third, while in the first quarter at the fifth. Taiwan's Acer, in recent years in our country, occupying first place in sales in the fourth quarter was the third surprise: compared with October-December of 2010, its share fell by 5%, while the supply of computers fell by 17%. However, for the year Acer remained the leader with a share of 15.7%. The share of domestic Depo Computers for the year decreased from 2.6 to 1.5%, while shipments fell by 37.5%. Since 2010, Depo focuses on sales of servers and storage systems.

Thus, in 2011 were sold in Russia 5.8 million new computers. In comparison, around the world, according to analysts Gartner in 2011 it was sold about 351 million computers. Thus, the share of the Russian market is less than 1.7 percent of the world.



Analysis of the survey.

Socio-demographic indicators of respondents	Unit weight in the total sample size, %
1. Gender -total	100%
Male	43%
Female	57%
2. Age -total	100%
10 – 17	11%
18 – 25	69%
26 – 42	15%
> 42	0%
3. Averagemonthlywage (rub.)	100%
< 10 000	18%
10 – 20 000	27%
20 – 60 000	29%
60 – 100 000	9%
> 100 000	17%
4. Occupation- total	100 %
Pupil	11%
Student	69%
Office worker	15%
Employee	2%
Business	1%
Athouse	1%
Unemployed	1%



It's turned out, that the most popular among students are laptops with high mobility, high enough performance, related to the average price segment 20-30 thousand rubles. The recommendation for the producers would be in order to actively penetrate the market, emphasis should be made on the technical abilities of the laptop. Most of the consumers buy laptop for work or study, that is why laptops should be reliable and be able to keep up with the speed of work.

But the producers shouldn't forget about entertainment. There are loads of gamers. It's turned out, that performance is also important aspect. At the same time the reputation of the brand should be created. The company should precisely know what segment of customers they are targeting. Should it be the middle class of population that wants to buy a notebook of good quality but at the same doesn't want to overpay for the brand's name and status, then the emphasis should be made on the price, not very high and not too low, and on the technical stability. Higher segment of population is less influenced by the price. However, the study showed that when buying a new laptop model, people are mostly guided by the advice

of friends, colleagues or family members. In contrast, advertising in the media has the least impact on potential buyers. People are ready to pay more, but in return they want to get a stylish gadget, with lots of interesting applications for entertainment and a fancy design. However the laptop should be able to do all the work that is why technical abilities are also important. Speaking of our hypothesis, there are still the same leaders. BUT, Apple Inc. is close behind all of them. More and more rich people everyday turn their attention to hi-end Mac Books.

### *Bibliography*

1. Consulting company Gartner:  
<http://www.gartner.com/technology/home.jsp>
2. Analytic company GFK:  
<http://www.gfk.com/ru/Pages/default.aspx>
3. Analytic company IDC: <http://idcrussia.com/ru/>
4. Statistics in Marketing:  
[http://marketing.vc/market\\_review/subsection?id=356](http://marketing.vc/market_review/subsection?id=356)

**Половинихина А. С.**

студентка Ульяновского  
государственного университета

## **ИНСТИТУТ БАНКРОТСТВА В РОССИИ**

Что же такое банкротство? Современный экономический словарь определяет банкротство как неспособность должника платить по своим обязательствам, вернуть деньги в связи с отсутствием у него денежных средств для оплаты. В словаре Ожегова Вы прочитаете, что банкротство – это несостоятельность, сопровождающаяся прекращением платежей по долговым обязательствам[2, с.36].

Банкротство бывает там, где расходы в течение длительного времени превышают доходы, при этом источник, с помощью которого можно было бы покрывать убытки,

отсутствует. Чтобы стать банкротом официально, надо получить решение суда о несостоятельности человека или фирмы, предприятия как должника и его неспособности расплатиться с кредиторами.

С заявлением в суд может обратиться сам должник, тогда банкротство будет добровольным. А если в суд приходит кредитор, то, конечно, банкротство станет принудительным. Бывает, что фирма, стремясь припрятать денежки, бегом пишет заявление о своем банкротстве. Тогда это банкротство фиктивное, и оно, действительно, приветствоваться не может. Как и любое другое.

Суд решает, что делать с банкротом: реорганизовать его, то есть дать определенное время, чтобы выйти из убытков, погасить долги, даже можно и помощь в этом оказать, или же ликвидировать само предприятие, фирму, продать имущество и компенсировать кредиторам задолженное.

Происхождение самого слова банкротство довольно неожиданное и интересное: от итальянских banca - скамья, стол и gotta –изломанная.[1, с.6] Ну, изломанная – это, понятно, про судьбу банкрота. А скамья? Наверное, имеется ввиду скамья подсудимого? Нет, тут объяснение другое. Скамья, оказывается, принадлежала ростовщику – человеку, который давал деньги людям в долг под высокие проценты и этим жил себе припеваючи. Но случалось и «не припеваючи», потому что должники не спешили отдавать одолженное плюс непомерный довесок к первоначальной сумме. Дело терпело крах, и ростовщик, в гневе и безнадежности, разбивал свою скамью, давая, наверняка, зарок больше не сидеть на этой лавке и не ждать клиентов. Но проходило время, ростовщик успокаивался, клепал себе новую скамью и вел дело дальше до следующего разочарования в людях.

В старые времена банкротство было термином юридического права, и означало оно «неоплатность лица, производящего торговлю, происшедшую от его вины». [1, с.6]Касалось только сферы торговли. А если других сфер – то это было уже не банкротство, а несостоятельность неторговая. Вот так.

Древние римляне обращали нахального должника в своего раба или же продавали в рабство знакомым. Феодалы превращали в крепостных свободных землепашцев, а на Востоке практиковали даже смертную казнь при всем честном населении. Тот, кого просто избили, чувствовал себя счастливым.

На Руси должников сажали в «долговую яму» – специальную тюрьму. Да и не только на Руси. Заключение в долговую тюрьму практиковали в странах Европы и в США. Могли и семью должника туда запроторить. В XIX веке это все отменили, в частности, в Российской империи – по закону 7 марта 1879 года.

Банкротства законопослушные граждане все боятся, как огня. Предприятие ликвидируют, а работников сократят. Но из трудной ситуации оно может быть единственным выходом. Например, вы берете кредит, а товар не продается, потому что конкуренты обскакали Вас и в цене, и во времени. Первое, что вы предпринимаете, – подаете в суд заявление с просьбой признать свою фирму банкротом. Суд определит, есть ли у Вашей фирмы специальные признаки банкротства, и назначит одну из процедур банкротства: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство, мировое соглашение, каждая из которых имеет свою цель, функции и сроки.

Изучение вопросов, связанных с текущим состоянием банкротства и несостоятельности, является важным и актуальным для современного состояния социально-экономической системы Российской Федерации.

Банкротство является одним из радикальных способов прекращения неэффективной хозяйственной деятельности, используемого в условиях рыночных отношений.

В то же время реализация процедур банкротства – это всегда потери для кредиторов, должника, государства. Возможности использования банкротства для реформирования бизнеса предприятий, смены «неэффективного» собственника весьма ограничены, его основное назначение – ликвидировать неэффективные производства, перераспределить нерационально

используемые активы, снизить хозяйственные риски в экономике, то есть процедуры банкротства могут быть созидательными, прежде всего на макроуровне. Также в данной работе я рассмотрела традиции мягких бюджетных ограничений.

Институт банкротства оказывает сильное воздействие на стимулы экономических агентов – дебиторов и кредиторов, что в свою очередь сказывается на деятельности всей экономики. Это один из важнейших элементов рыночной экономики, который должен стимулировать менеджмент предприятия к эффективной работе, обеспечивать реализацию интересов кредиторов, собственников, государства, способствовать вытеснению неэффективных структур и повышению конкуренции.

Процедуру банкротства в России регламентирует Федеральный Закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 03.12.2011) "О несостоятельности (банкротстве)". [3] Он совершенствовался практически все эти одиннадцать лет. И все равно есть проблемы.

Хотя и экономика не стоит на месте. Только за последние восемь лет в закон о банкротстве было внесено около 40 поправок. Например, появились особые правила банкротства строителей жилья. У местных властей и у людей, оказавшихся по вине недобросовестных строителей без крыши над головой, появилось больше возможностей для разрешения возникших проблем.

Также законодательство было пополнено правилами проведения электронных торгов имуществом должников. Значительно расширены возможности кредиторов по получению возмещения своих требований, если должник намеренно заключал сделки, направленные на то, чтобы принести вред кредиторам. Благодаря этой и другим поправкам существенно сократилось количество мошеннических и подозрительных сделок, совершаемых в преддверии банкротства.

Однако все это не означает, что наше законодательство о банкротстве достигло верха совершенства. Нерешенных

проблем куда больше, чем хотелось бы, причем не только законодательных. Это, например, недостаточно высокий уровень профессионализма арбитражных управляющих в процедурах банкротства. О чем свидетельствует немалое количество нарушений законодательства и привлечений арбитражных управляющих к административной ответственности. Так что проблема защиты рядов арбитражных управляющих от недобросовестных работников, сознательно нарушающих закон, сегодня стоит довольно остро.

### *Литература*

1. Брокгауз Ф.А., Ефрон И.А. Энциклопедический словарь. Том 3 / Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. — СПб.: Брокгауз-Ефрон, 1890—1907.
2. Ожегов С. И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов. - М.: Азбуковник, 1999.
3. Федеральный Закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 03.12.2011) "О несостоятельности (банкротстве)"// Собрание законодательства РФ, 2002. № 43. Ст.4190.

**Попова О. О.**

студентка кафедры мировой экономики  
Дальневосточного федерального университета

**Жабыко Л. Л (научный руководитель)**

доцент кафедры «Финансы и кредит»  
Дальневосточного федерального университета  
*г. Владивосток, Россия*

## **СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСЫ»**

Экономика страны представляет собой сложную структуру тесно взаимосвязанных между собой элементов, формирующихся в результате социальных процессов. Благодаря многообразию форм собственности, правовых особенностей

экономических отношений и способов их регулирования можно выделить несколько секторов экономики как единого целого. Одним из таких секторов является финансово-кредитный, ключевым элементом которого являются финансы.

Термин «Financia» впервые появился в XIII-XV вв. и в переводе на русский язык означал «денежный платеж». В XVI-XIX вв. проявляется связь финансов с государственными доходами и расходами, и уже с XIX в. сюда же включаются денежные операции банков и отдельных компаний.[1]

Исходя из исторических особенностей происхождения финансов, можно характеризовать их как совокупность денежных отношений, регулируемых государством. А в условиях развития рыночной экономики можно добавить, что к категории «финансы» относятся экономические отношения, возникающие в процессе создания, распределения и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.

Однако с течением времени понятие финансов получило развитие и вышло за рамки его определения только финансов государственных, и в настоящее время охватывает также и финансы хозяйствующих субъектов экономики.

Независимо от масштабов организации, предприятия или государства, сферы его деятельности, финансовая система оказывает существенное влияние на их функционирование. Конечной целью управления финансами является обеспечение устойчивости, финансовой независимости государства и ростом благосостояния населения.

Проявление сущности финансов в действии может быть проиллюстрировано их функциями. Одной из центральных функций финансов является распределительная функция, в процессе реализации которой происходит распределение и перераспределение стоимости экономических объектов, выраженной в денежной форме. Это позволяет обеспечивать процесс воспроизводства в стране и контролировать его.

Финансы фигурируют на всех стадиях производства и распределения ВВП, который и является непосредственно материальной основой национального дохода. Структуру



экономики и степень ее развития определяет соотношение двух составляющих национального дохода – фонда накопления и фонда сбережения. Именно с помощью финансов государство осуществляет распределение национального дохода в данные фонды, обеспечивая дальнейшее экономическое развитие.

Важно отметить, что потребность в перераспределении национального дохода обусловлена наличием непроизводственной сферы, тесно взаимосвязанной с производственной, но которая не создает национальный доход, а также необходимостью финансирования социальной сферы.

Необходимо принять во внимание и то, что влияние процесса распределения стоимости на производственные циклы весьма существенно, несмотря на вторичность этого процесса.

В РФ распределение и перераспределение национального дохода происходит в интересах развития приоритетных отраслей экономики и социальной сферы.

Не менее весомой и значимой является контрольная функция финансов. Заключается она в контроле за количественными и качественными параметрами процессов мобилизации и использования финансовых ресурсов. Иными словами, служит продолжением распределительной функции, обеспечивая эффективное функционирование финансовой системы в целом.

Главным инструментом реализации контрольной функции является финансовая информация, выраженная в финансовых показателях отчетности разных уровней.

В настоящее время управление финансовыми ресурсами является одной из основных и приоритетных задач, стоящих перед любым хозяйствующим субъектом. Приоритетность данного направления обусловлена тем, что финансы являются тем самым ресурсом, способным трансформироваться непосредственно и с наименьшим интервалом времени в любой другой: средства и предметы труда, рабочую силу и т. п. Рациональность, целесообразность и эффективность подобной трансформации во многом определяются благотворными социально-экономическими изменениями, происходящими в экономике страны в целом.

### *Литература*

1. Буковецкий А.И. Введение в финансовую науку. – М.: Госфиниздат, 1929.
2. Финансы: Учебное пособие/О.В. Малиновская, И.П. Скобелева, А.В. Бровкина. – М.:ИНФРА-М, 2012.-320 с.–(Высшее образование)

**Сергеев Е. О.**

докторант кафедры экономики Даугавпилсского университета, главный бухгалтер ООО «Lidadis»  
[zenjadpils@e-apollo.lv](mailto:zenjadpils@e-apollo.lv)

## **ЛАТВИЙСКИЕ НОРМАТИВНЫЕ ОТРАСЛЕВЫЕ ЗНАЧЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТА КАПИТАЛИЗАЦИИ КАК ОДНИ ИЗ ГАРАНТОВ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА**

Недостаточное привлечение заемных средств не позволяет иметь предприятию большую свободу финансового маневра, снижает его инвестиционные возможности [1, с. 59]. И мерилom финансовой устойчивости здесь выступает коэффициент капитализации, который рассчитывается как отношение заемных средств к собственному капиталу.

Данный коэффициент не имеет единого устоявшегося нормативного значения. По мнению одних экспертов, оно должно быть меньше или равно 1-му, других – не выше 1,5 [2, с. 127], третьих – меньше 2-х [3, с. 338].

Однако ввиду зависимости фактического значения коэффициента от специфики отрасли и его желательным сопоставлением не только с нормативными, но и с отраслевыми показателями конкурентов, автор предлагает для предприятий Латвии расчет сравнительных отраслевых диапазонов коэффициента капитализации, основанный на правиле трех сигм и последних общественно доступных коэффициентах капитализации за 2008–2012 годы на сайте Центрального статистического управления Латвии [4]. Верхняя и нижняя

границы диапазона определены как отклонение от среднегеометрического значения в пределах среднеквадратического отклонения.

Но из-за непопадания некоторых сравнительных отраслевых диапазонов коэффициента капитализации в признанный экспертами диапазон, возникает необходимость в разработке диапазонов, которые одновременно удовлетворяли бы как отраслевым, так и нормативному требованию как одному из важных гарантов безопасности бизнеса.

В связи с тем, что сравнительный отраслевой диапазон коэффициента капитализации в среднем по латвийской экономике находится в пределах от 2,21 до 2,71, значительно превышая нормативы, для определения верхних нормативных отраслевых значений коэффициента имеет смысл установить широкий коридор от 1-го до 2-х [3, с. 338].

Автор предлагает в качестве латвийских нормативных отраслевых значений коэффициента капитализации использовать верхние границы сравнительных отраслевых диапазонов, а в случае непопадания последних в коридор от одного до двух, корректировать верхние границы следующим образом: если значение коэффициента ниже одного – поднимать норматив до единицы, а если больше двух – опускать до двух.

В нижеследующей таблице приведены рассчитанные латвийские сравнительные отраслевые диапазоны (СОД) с нижними границами диапазонов (НГД) и верхними границами диапазонов (ВГД), а также нормативные отраслевые значения (НОЗ) коэффициента капитализации.

Таблица - Латвийские сравнительные отраслевые диапазоны и нормативные отраслевые значения коэффициента капитализации

Отрасль	СОД		НОЗ
	НГД	ВГД	
1	2	3	4
Растениеводство, животноводство и охота	1,762	2,002	<2,00
Лесное хозяйство и лесозаготовки	0,424	0,536	≤1,00
Рыболовство	1,467	1,829	<1,83
Добыча полезных ископаемых	0,924	1,586	<1,59
Пищевое производство	2,182	2,316	<2,00
Производство напитков	0,875	1,503	<1,50
Производство текстильных изделий	1,683	2,295	<2,00
Производство одежды	2,818	3,768	<2,00
Производство кожаных изделий	1,488	3,130	<2,00
Производство деревянных изделий	1,506	2,690	<2,00
Производство бумажных изделий	2,048	2,938	<2,00
Производство химических веществ	1,244	3,818	<2,00
Производство фармацевтических препаратов	0,343	0,481	≤1,00
Производство резиновых и пластмассовых изделий	3,754	8,450	<2,00
Производство минеральных изделий	1,905	7,061	<2,00
Производство металлов	0,524	1,942	<1,94
Производство металлических изделий	2,226	3,808	<2,00
Производство электронной продукции	0,414	0,756	≤1,00
Производство электрооборудования	1,005	1,383	<1,38
Производство прочего оборудования	1,111	1,457	<1,46
Производство автомобилей и прицепов	0,437	1,453	<1,45
Производство прочего транспорта	1,111	3,601	<2,00
Производство мебели	3,311	8,219	<2,00
Прочие производства	1,713	2,229	<2,00
Ремонт и установка оборудования	1,164	1,618	<1,62
Распределение электроэнергии, газа и пара	0,728	0,898	≤1,00
Забор, очистка и распределение воды	1,674	1,898	<1,90
Канализация	2,406	2,932	<2,00

1	2	3	4
Сбор, обработка и удаление отходов	2,943	3,371	<2,00
Услуги по удалению отходов	0,806	1,798	<1,80
Гражданское строительство	3,004	4,790	<2,00
Специализированные строительные работы	4,182	9,190	<2,00
Оптовая и розничная торговля автомобилями	5,078	6,478	<2,00
Оптовая торговля	3,457	4,987	<2,00
Розничная торговля	4,114	5,110	<2,00
Сухопутный транспорт	1,922	2,570	<2,00
Водный транспорт	1,668	3,770	<2,00
Техническая поддержка транспорта	1,102	1,288	<1,29
Услуги проживания и питания	4,014	6,812	<2,00
Издательская деятельность	2,168	3,086	<2,00
Производство фильмов и звукозапись	2,340	3,920	<2,00
Трансляция радио- и телепрограмм	1,105	2,849	<2,00
Телекоммуникация	0,374	0,534	≤1,00
Компьютерное программирование	1,577	1,985	<1,99
Информационные услуги	2,895	3,977	<2,00
Деятельность финансовых услуг	2,634	5,582	<2,00
Деятельность по страхованию	1,491	2,035	<2,00
Операции с недвижимой собственностью	3,533	5,347	<2,00
Юридические и бухгалтерские услуги	2,384	5,496	<2,00
Консультации коммерческой деятельности	0,443	0,575	≤1,00
Технические испытания	1,543	2,403	<2,00
Научно-технические работы	0,984	1,728	<1,73
Рекламные и маркетинговые услуги	2,868	5,168	<2,00
Прочие профессиональные услуги	0,346	5,804	<2,00
Прокат и лизинг	3,338	8,028	<2,00
Услуги туристических агентств	7,183	8,867	<2,00
Услуги охраны и расследования	2,991	3,773	<2,00
Услуги архитекторов	1,681	2,071	<2,00
Государственное управление	0,728	1,036	<1,04
Образование	1,463	1,907	<1,91
Здравоохранение	1,335	1,803	<1,80
Социальные услуги	0,207	1,151	<1,15

1	2	3	4
Творческая деятельность и искусство	2,545	3,387	<2,00
Деятельность библиотек, архивов и музеев	0,181	0,313	≤1,00
Азартные игры и пари	0,329	1,079	<1,08
Деятельность по спорту, развлечениям и отдыху	0,811	1,195	<1,20

Источник: рассчитано автором по данным [4].

Итак, предлагаемые латвийские нормативные отраслевые значения коэффициента капитализации являются одними из гарантов безопасности бизнеса, учитывая и отраслевые, и традиционные нормативные требования.

#### *Литература*

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т. Б. Бердникова. – М.: Инфра-М, 2004.
2. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, 2003.
3. Прыкина Л. В. Экономический анализ предприятия / Л. В. Прыкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
4. Официальный сайт Центрального статистического управления Латвийской Республики [Электронный ресурс] – Рига, 2014. – Режим доступа: <http://www.csb.gov.lv>. – Дата доступа: 18.04.2014.

**Сергеев Е. О.**  
докторант кафедры экономики Даугавпилсского  
университета, главный бухгалтер ООО «Lidadis»  
[zenjadpils@e-apollo.lv](mailto:zenjadpils@e-apollo.lv)

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ НОРМАТИВНЫХ ЗНАЧЕНИЙ КОЭФФИЦИЕНТА ФИНАНСОВОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОТРАСЛЕЙ ЛАТВИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущества перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров [1, с. 5]. И одним из важнейших показателей финансовой устойчивости является коэффициент финансовой напряженности, который рассчитывается как отношение заемных средств к валюте баланса.

Среди экспертов нет единого мнения насчет нормативного значения данного коэффициента. По мнению одних, оно должно быть меньше или равно 0,5, других – меньше 0,75 [2, с. 338], третьих – меньше 1-го.

Но в связи с зависимостью коэффициента финансовой напряженности от отраслевой специфики, автором предлагается для латвийских отраслей расчет сравнительных отраслевых диапазонов этого коэффициента, основанный на правиле трех сигм и последних общественно доступных коэффициентах финансовой напряженности за 2008–2012 годы на сайте Центрального статистического управления Латвии [3]. Верхняя и нижняя границы диапазона определены как отклонение от среднегеометрического значения в пределах среднеквадратического отклонения.

Очевидно, что сравнительные отраслевые диапазоны имеют самостоятельную ценность. Но из-за непопадания части сравнительных отраслевых диапазонов коэффициента финансовой напряженности в нормативный диапазон, возникает

необходимость в определении диапазонов, удовлетворяющих как отраслевым, так и нормативным требованиям.

В среднем по латвийской экономике сравнительный отраслевой диапазон коэффициента финансовой напряженности составляет 0,68–0,73, поэтому наиболее близок к латвийским реалиям нормативный коридор для верхних нормативных значений от 0,5 до 0,75.

Предлагается в качестве латвийских нормативных отраслевых значений коэффициента финансовой напряженности использовать верхние границы сравнительных отраслевых диапазонов, охватывающих наиболее успешно функционирующие предприятия, а в случае непопадания этих диапазонов в коридор от 0,5 до 0,75, корректировать верхние границы следующим образом: если значение коэффициента ниже 0,5 – поднимать норматив до 0,5, а если выше 0,75 – опускать до 0,75.

В нижеследующей таблице приведены рассчитанные латвийские сравнительные отраслевые диапазоны (СОД) с нижними границами диапазонов (НГД) и верхними границами диапазонов (ВГД), а также нормативные отраслевые значения (НОЗ) коэффициента финансовой напряженности.

Таблица - Сравнительные диапазоны и нормативные значения коэффициента финансовой напряженности по отраслям латвийской экономики

Отрасль	СОД		НОЗ
	НГД	ВГД	
1	2	3	4
Растениеводство, животноводство и охота	0,634	0,664	<0,66
Лесное хозяйство и лесозаготовки	0,292	0,344	≤0,50
Рыболовство	0,594	0,644	<0,64
Добыча полезных ископаемых	0,482	0,614	<0,61
Пищевое производство	0,682	0,696	<0,70
Производство напитков	0,478	0,592	<0,59
Производство текстильных изделий	0,628	0,690	<0,69
Производство одежды	0,727	0,785	<0,75



1	2	3	4
Производство кожаных изделий	0,629	0,737	<0,74
Производство деревянных изделий	0,603	0,733	<0,73
Производство бумажных изделий	0,667	0,749	<0,75
Производство химических веществ	0,616	0,786	<0,75
Производство фармацевтических препаратов	0,251	0,323	≤0,50
Производство резиновых и пластмассовых изделий	0,807	0,901	<0,75
Производство минеральных изделий	0,727	0,871	<0,75
Производство металлов	0,390	0,662	<0,66
Производство металлических изделий	0,696	0,790	<0,75
Производство электронной продукции	0,303	0,427	≤0,50
Производство электрооборудования	0,500	0,572	<0,57
Производство прочего оборудования	0,524	0,590	<0,59
Производство автомобилей и прицепов	0,381	0,569	<0,57
Производство прочего транспорта	0,606	0,766	<0,75
Производство мебели	0,785	0,901	<0,75
Прочие производства	0,574	0,698	<0,70
Ремонт и установка оборудования	0,518	0,596	<0,60
Распределение электроэнергии, газа и пара	0,421	0,471	≤0,50
Забор, очистка и распределение воды	0,626	0,656	<0,66
Канализация	0,706	0,746	<0,75
Сбор, обработка и удаление отходов	0,742	0,756	<0,75
Услуги по удалению отходов	0,453	0,643	<0,64
Гражданское строительство	0,731	0,831	<0,75
Специализированные строительные работы	0,806	0,908	<0,75
Оптовая и розничная торговля автомобилями	0,828	0,862	<0,75
Оптовая торговля	0,773	0,829	<0,75
Розничная торговля	0,799	0,833	<0,75
Сухопутный транспорт	0,647	0,713	<0,71
Водный транспорт	0,616	0,806	<0,75
Техническая поддержка транспорта	0,516	0,556	<0,56
Услуги проживания и питания	0,809	0,869	<0,75
Издательская деятельность	0,681	0,747	<0,75

1	2	3	4
Производство фильмов и звукозапись	0,694	0,796	<0,75
Трансляция радио- и телепрограмм	0,543	0,687	<0,69
Телекоммуникация	0,272	0,348	≤0,50
Компьютерное программирование	0,606	0,654	<0,65
Информационные услуги	0,738	0,794	<0,75
Деятельность финансовых услуг	0,739	0,849	<0,75
Деятельность по страхованию	0,504	0,652	<0,65
Операции с недвижимой собственностью	0,773	0,847	<0,75
Юридические и бухгалтерские услуги	0,734	0,840	<0,75
Консультации коммерческой деятельности	0,307	0,365	≤0,50
Технические испытания	0,604	0,700	<0,70
Научно-технические работы	0,477	0,773	<0,75
Рекламные и маркетинговые услуги	0,746	0,832	<0,75
Прочие профессиональные услуги	0,592	0,840	<0,75
Прокат и лизинг	0,785	0,887	<0,75
Услуги туристических агентств	0,865	0,919	<0,75
Услуги охраны и расследования	0,720	0,762	<0,75
Услуги архитекторов	0,620	0,668	<0,67
Государственное управление	0,366	0,778	<0,75
Образование	0,589	0,651	<0,65
Здравоохранение	0,565	0,637	<0,64
Социальные услуги	0,258	0,512	<0,51
Творческая деятельность и искусство	0,702	0,768	<0,75
Деятельность библиотек, архивов и музеев	0,153	0,239	≤0,50
Азартные игры и пари	0,277	0,503	≤0,50
Деятельность по спорту, развлечениям и отдыху	0,447	0,547	<0,55

Источник: рассчитано автором по данным [3].

В заключение стоит отметить, что укрепление финансовой устойчивости предприятий отраслей латвийской экономики посредством использования в финансовом анализе предлагаемых нормативных отраслевых значений коэффициента

финансовой напряженности, позволит укрепить и финансовую устойчивость страны.

#### *Литература*

1. Грачев А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия / А. В. Грачев. – М.: Финпресс, 2002.
2. Прыкина Л. В. Экономический анализ предприятия / Л. В. Прыкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
3. Официальный сайт Центрального статистического управления Латвийской Республики [Электронный ресурс] – Рига, 2014. – Режим доступа: <http://www.csb.gov.lv>. – Дата доступа: 22.04.2014.

**Хохлачева А. А.**

студентка 4 курса Ульяновского  
государственного университета

## **ФИНАНСОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В КРЕДИТНО-БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ**

Финансовое мошенничество – это совершенные с корыстной целью путем обмана или злоупотребления доверием изъятие и обращение финансовых ресурсов в пользу виновного или других лиц, причинившие ущерб собственнику или иному владельцу этого имущества.

Хотя банки ежегодно выделяют огромные средства на функционирование системы безопасности и постоянно ищут способы повышения эффективности работы этой службы, уделяя большое внимание сохранности своего имущества и имущества клиентов, именно кредитно-банковская сфера оказывается наиболее уязвима перед финансовым мошенничеством. В современном мире финансовое мошенничество опасно тем, что способы его совершения изменяются быстрее, чем методы борьбы с ним, а развитие

электронных систем банковских расчетов лишь способствует появлению и процветанию новых форм мошенничества.

Мошенничество в кредитно-банковской сфере тесно связано с понятием банковского риска, т.е. опасности возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств, других ресурсов в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами. [1, с.371]

В наиболее общем виде банковские риски можно свести к трем основным видам: рыночному, кредитному и операционному. Рыночный риск, базирующийся на возможности неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов или курсов иностранных валют, в наименьшей степени связан с финансовым мошенничеством.

Операционный риск – это риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий.

Банк России классифицирует операционные убытки как следствие в том числе:

1) злоупотреблений или противоправных действий, осуществляемых служащими или с участием служащих кредитной организации (например, хищение, злоупотребление служебным положением, преднамеренное сокрытие фактов совершения банковских операций и других сделок, несанкционированное использование информационных систем и ресурсов);

2) противоправных действий сторонних по отношению к кредитной организации лиц (например, подлог или подделка платежных документов, несанкционированное проникновение в информационные системы).

В итоге, мошеннические действия являются неотъемлемой частью операционного риска.

Проблема мошенничества изучается и в рамках регулирования кредитного риска. Кредитный риск – это риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора.

Одна из причин возникновения кредитного риска – это недобросовестность заемщика, злоупотребление в использовании кредита, в том числе ухудшение деловой репутации заемщика. Именно эта причина обуславливает кредитное мошенничество юридических лиц.

К способам мошенничества в кредитно-банковской сфере относится хищение денежных средств путем их получения по поддельным банковским документам и ценным бумагам: кредитовым авизо, расчетным чекам, мемориальным ордерам, векселям, депозитным сертификатам.

В последние десятилетия в банковском секторе получили распространение формы мошенничества, связанные с использованием телеграфных авизо, пластиковых платежных средств, электронной подписи, электронных ценных бумаг, виртуальных Интернет-магазинов.

К мошенничеству в кредитно-банковской сфере относится также хищение денежных средств путем получения различных кредитов с использованием подложной учредительской или бухгалтерской документации, гарантийных писем, залоговых документов.

Однако такое мошенничество может быть совершено при получении любого вида кредита, а не только банковского. Кредитором, и следовательно, жертвой мошенничества, может быть не только кредитное учреждение, но и любое дееспособное лицо, юридическое или физическое, передающее на законных основаниях другому лицу денежные средства, имущество, обязательства по возмещению вреда и т.п. [2]

Мошенническое получение кредита основывается на представлении ложных сведений. Заемщик уже при оформлении кредита предполагает не возвращать его, имеет место умысел на завладение имуществом или приобретение права на него уже в момент осуществления действий, повлекших передачу этого имущества.

Введение в заблуждение потенциальными заемщиками банковских служащих осуществляется различными способами, которые могут быть объединены в две группы:

1) путем использования фиктивных предприятий, специально созданных для хищения кредитных ресурсов;

2) путем фальсификации документов и применения иных приемов обмана, вследствие чего кредитные офицеры вводятся в заблуждение относительно возможностей и перспектив возврата полученных средств и качества обеспечения кредита. [3, с.290]

По оценкам Национального бюро кредитных историй, на 1 января 2014 года потери кредиторов от мошенников составили 153 млрд. руб., тогда как годом ранее – 67 млрд. руб. В последние два года банки выявляют каждый месяц в среднем по 30 тысяч кредитов с признаками мошенничества и обманных действий заемщика.

К кредитному мошенничеству относятся также различные виды нецелевого использования кредитных денежных средств и противоправного отчуждения имущества, которое должно быть залогом в обеспечение кредитного обязательства, например, автомобилей по автокредитам или жилых помещений по договорам ипотеки.

Отдельный вид мошенничества в кредитно-банковской сфере – это мошенничество с использованием банковских карт. Под карточным мошенничеством понимаются преднамеренные, обманные действия, направленные на несанкционированное овладение финансовыми средствами, размещенными на карточных счетах клиентов банков-эмитентов пластиковых карт, и основанные на применении технологии пластиковых карт для доступа к счетам.

Международные платежные системы классифицируют карточное мошенничество, с которым сталкиваются эмитенты, по семи категориям:

- 1) мошенничество с утерянными картами;
- 2) мошенничество с украденными картами;
- 3) мошенничество с неполученными картами;
- 4) мошенничество с фальсификацией заявления;
- 5) мошенничество с поддельной картой;
- 6) прочие виды карточного мошенничества;
- 7) завладение счетом, мошенническое использование карточного счета.

По данным международных платежных систем, основным является мошенничество с утерянными и украденными картами – на него приходится примерно 50% всех случаев мошенничества с кредитными картами. [4]

Необходимо отметить, что растущая техническая оснащенность мошенников приводит к тому, что их действия приобретают характеристики нескольких названных категорий одновременно. Например, после расходования всех доступных по утерянной или украденной карте средств она может быть перепродана специалистам по подделке карт для повторной перезаписи информации на магнитной полосе.

Постоянное увеличение числа преступлений с банковскими картами является следствием развития электронной коммерции в целом: растет количество карт и совершаемых с помощью них платежей, растет и количество преступлений, связанных с мошенничеством по этим картам.

Потери от мошенничества с платежными картами в мире составляют миллиарды долларов США в год, только в США в 2009 г. потери составили 6,89 млрд, а ожидаемые в 2015 г. – 10 млрд.

По данным ACI Payment Systems, за последние пять лет с мошенничеством по картам сталкивались 37% держателей карт в США, 31% в Великобритании, 30% в Китае, 18% во Франции, 11% в Швеции и 10% в Германии. Исследования "Лаборатории Касперского" показывают, что за 2013 год с киберугрозами, нацеленными на получение доступа к онлайн-счетам, в мире столкнулись 62% пользователей. В России число пострадавших даже выше - 74%.

По данным экспертов из американской компании Visa Inc., уровень мошенничества с банковскими картами в РФ в 2013 году составил около 5 копеек на 1 тыс. руб. При этом 49% мошеннических операций с банковскими картами приходится на долю скимминга, т.е. кражи данных карты с помощью специального считывающего устройства. Также 29% незаконных операций с банковскими картами приходится на интернет-мошенничество, 15% - на хищение карт и 7% - на другие виды мошенничества.

Эффективно бороться с мошенничеством можно только в масштабах рынка в целом, и только на основе совместных усилий всех субъектов финансовой системы. Однако полностью устранить финансовое мошенничество из кредитно-банковской сферы, как и из любой иной экономической сферы, невозможно. Принимая специальные меры по обеспечению безопасности расчетов и конфиденциальности вкладчиков, постоянно совершенствуя законодательство, его можно держать под контролем, минимизировать ущерб, предотвращать значительное число проявлений мошенничества.

#### *Литература*

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2008.
2. Шихов П.И. Способы совершения мошенничества в финансово-кредитной сфере / П.И. Шихов, И.В. Громов. – Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России, №4, 2008.
3. Бекряшев А.К. Теневая экономика и экономическая преступность / А.К. Бекряшев, И.П. Белозеров, Н.С. Бекряшева. – Омск: Омский государственный университет, 2000.
4. Лукьянов С.О. Мошенничество с использованием банковских карт в России: современное состояние и виды защиты / С.О. Лукьянов. – Вестник Тихоокеанского государственного экономического университета, №2, 2012.



**Юхимец Е. А.**  
студент Института экономики и финансов  
*Казанский (Приволжский) федеральный*  
*университет, uzhen@mail.ru*

## **РАЗВИТИЕ РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Здоровая нация - основа для создания сильного и процветающего государства. В этой связи именно медицинское страхование играет большую роль в поддержании жизненного уровня населения и, соответственно, в функционировании экономики. На современном этапе перед Российской Федерацией стоит ряд задач [4], таких как обеспечение предоставления качественной медицинской помощи на всей территории страны, анализ необходимости бюджетного финансирования страховых организаций в сфере здравоохранения, развитие профилактического направления медицины в целом, так как заболеваемость населения, в том числе детского, в России достаточно высока. Поэтому оценка состояния рынка медицинского страхования и его перспектив является весьма интересной и актуальной.

Чаще всего под рынком медицинского страхования понимают совокупность рынков обязательного и добровольного медицинского страхования. Исходя из этого, мы сформировали схему взаимодействия на этом рынке, которую представили на рисунке 1.

Согласно Федеральному закону «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» № 326-ФЗ от 29 ноября 2010 года, страховщиком по обязательному медицинскому страхованию (ОМС) является Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, который вправе передавать отдельные полномочия страховщика территориальным фондам обязательного медицинского страхования (ТФОМС) и страховым медицинским организациям [1, ст. 12, 13, 14]. Фактически именно страховая медицинская организация предоставляет услуги медицинского страхования, так как в ее обязанности входит оформление, переоформление,

выдача полисов ОМС; заключение с медицинскими организациями, включенными в реестр медицинских организаций, договоров на оказание и оплату медицинской помощи по ОМС; информирование застрахованных лиц о видах, качестве и об условиях предоставления им медицинской помощи медицинскими организациями, о выявленных нарушениях при оказании им медицинской помощи, об их праве на выбор медицинской организации [1, ст. 38 п. 2].

Страховщиком по добровольному медицинскому страхованию (ДМС) является страховая медицинская организация. Отметим, что страхователем по данному виду медицинского страхования, в отличие от ОМС, может быть физическое лицо.

Более детально взаимоотношения на рынке ОМС, а также процесс организации финансирования представлены на рисунке 2. Данная схема отражает многоканальность финансирования. Иными словами, средства в медицинские организации поступают и из фондов ОМС через страховые медицинские организации, и из федерального и региональных бюджетов.

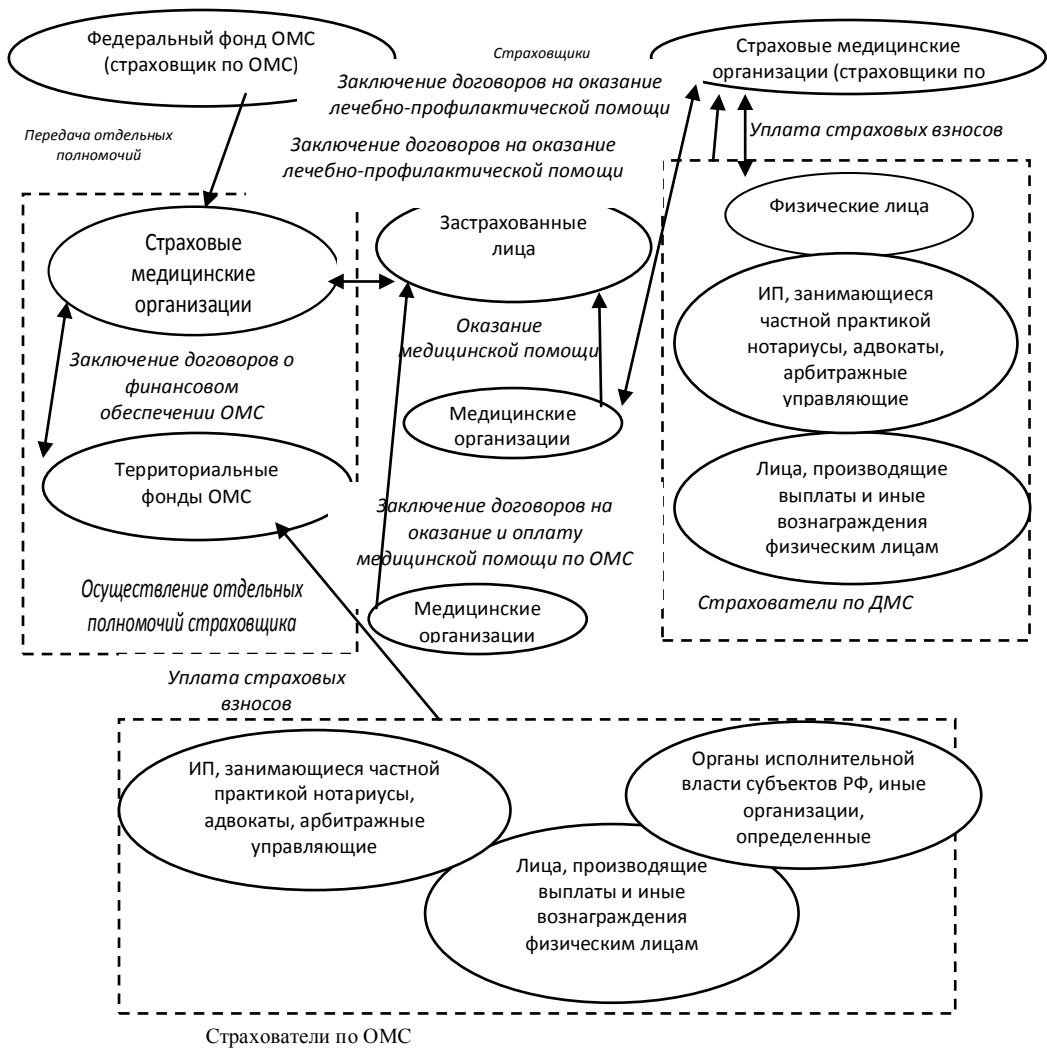


Рис. 1. Схема взаимодействия на рынке медицинского страхования Российской Федерации

## Финансирование

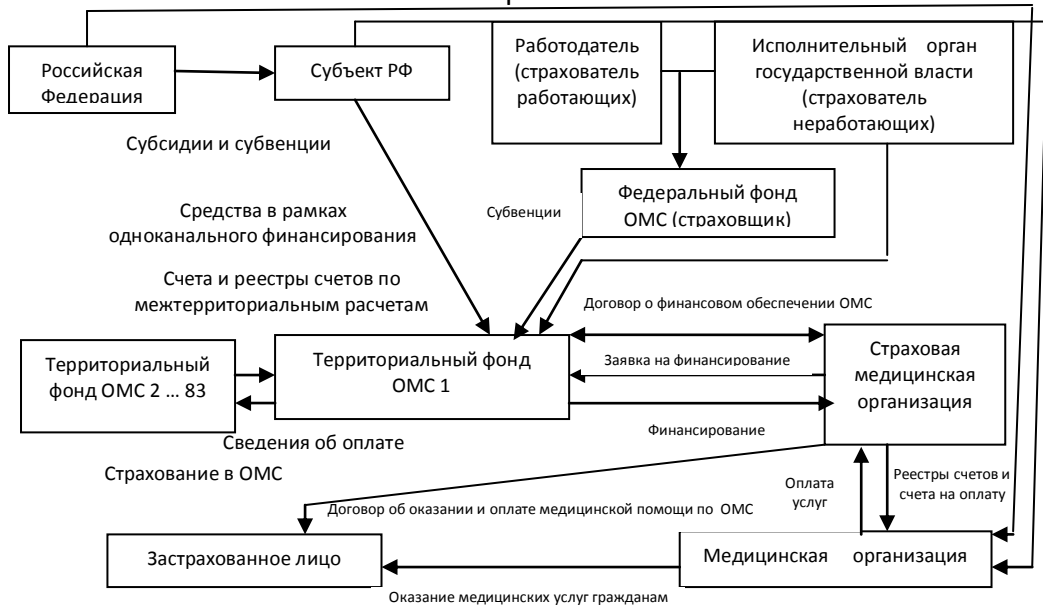


Рис. 2. Организация финансирования здравоохранения в рамках обязательного медицинского страхования

Одним из нововведений в сфере ОМС является переход на преимущественно одноканальное финансирование учреждений здравоохранения. Одноканальное финансирование – это финансирование здравоохранения из одного источника через систему обязательного медицинского страхования. Иными словами, с 2013 года, как заявил А.В. Юрин (с 2012 года заместитель министра здравоохранения РФ, с 2013 года руководитель Гохрана России), должен осуществиться повсеместный переход на преимущественно одноканальное финансирование учреждений здравоохранения из территориальных фондов ОМС. Тем не менее, до сих пор такой переход осуществлен не полностью.

Несмотря на кажущуюся отлаженность механизма финансирования здравоохранения в рамках ОМС, медицинские организации (конечные получатели средств ОМС) высказывают ряд недовольств. Одной из основных проблем является недофинансирование учреждений здравоохранения. Дело в том, что с 2012 года страховые медицинские организации больше не создают резервы. С отменой резервов за балансировку денежных потоков в системе обязательного медицинского страхования полностью отвечают фонды ОМС. В случае недостаточности средств для оплаты оказанной медицинской организацией помощи они возмещаются ТФОМС из сэкономленных ранее средств либо из нормированного страхового запаса (при недостатке сэкономленных средств). Но ТФОМС имеет право отказать в выплате страховой медицинской организации [1, ст. 37 п. 9]. Выходом из данного положения Ю.В. Воронин, директор дирекции развития продаж личных видов страхования ООО «Страховая Компания «Согласие», считает предоставление права медицинским организациям или страховым медицинским организациям обращаться в Федеральный фонд ОМС, который выделял бы субвенции на оплату территориальным фондам [2].

С учетом современной экономической и политической ситуации в России основным источником дополнительных средств в здравоохранении является добровольное медицинское страхование. Финансирование здравоохранения в рамках ДМС

осуществляется за счет средств работодателей и физических лиц, что наглядно продемонстрировано на рисунке 3.

Как можно заметить, процесс финансирования в рамках ОМС гораздо сложнее в виду того, что данный вид медицинского страхования является обязательным и контролируется государством на каждом этапе финансирования.

Согласно данным обзора рынка добровольного страхования, ДМС является вторым по популярности (по объемам сборов страховых премий) в Российской Федерации после страхования имущества. Структура рынка добровольных видов страхования по объемам сборов страховых премий в 2013 году приведена на рисунке 4.

Учитывая динамику страховых премий по ДМС, с помощью эконометрического пакета Gretl мы сделали прогноз на ближайшие три года (рисунок 5). Прогнозные расчеты позволили выявить положительную динамику рынка добровольного медицинского страхования. А значит, недостаток финансирования ОМС, желание пациентов получать качественную медицинскую помощь, а также наличие платежеспособного спроса с их стороны будут, как минимум, в краткосрочной перспективе способствовать росту объемов рынка ДМС. Прогноз переменной  $Y$  показывает, что при сохранении текущих тенденций рассматриваемой величины, к 2015 году рост объема рынка ДМС продолжится, и сумма страховых премий достигнет 124 755 млн. рублей.



Рис. 3. Организация финансирования здравоохранения в рамках добровольного медицинского страхования



Рис. 4. Структура рынка добровольных видов страхования по объемам сборов страховых премий в 2013 году, в % [3]

Млн. рублей

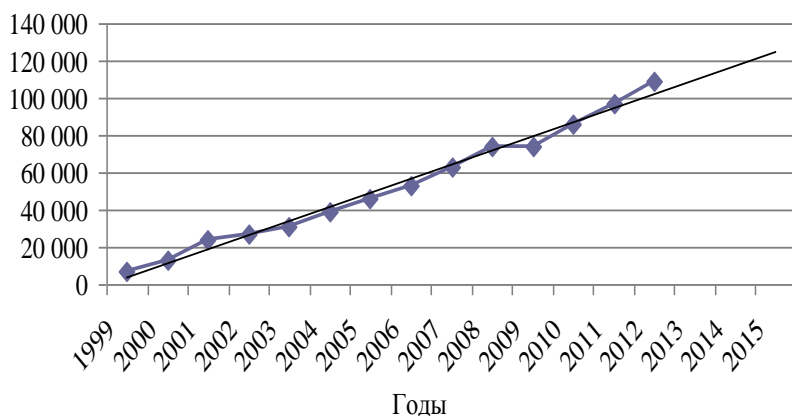


Рис. 5. Прогноз развития рынка добровольного медицинского страхования

Проанализировав схемы финансирования здравоохранения в рамках ОМС и ДМС, рассмотрев проблемы, существующие на рынке медицинского страхования, мы пришли к следующим выводам. В краткосрочной перспективе ожидается частичное расширение программ ОМС, а также рост объемов финансирования данного рынка. Если говорить о рынке ДМС, то помимо роста сумм страховых премий, ожидается разработка и внедрение новых программ, включая программы страхования сложных заболеваний, что является необходимостью, в виду отсутствия данных заболеваний в программе ОМС.

#### *Литература*

1. Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 29.11.2010 г., № 326-ФЗ (ред. от 03.12.2011 г.) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – Последнее обновление 11.04.2014.



2. Рейтинговое агентство Эксперт РА [Электронный ресурс]: Медицинское страхование: синергия ДМС и ОМС. – Сайт Рейтингового агентства Эксперт РА, 2014. - Режим доступа:

[http://www.raexpert.ru/project/medicine/2012/speech/voronin\\_medinshur\\_2012/](http://www.raexpert.ru/project/medicine/2012/speech/voronin_medinshur_2012/)

3. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: Рынок страховых услуг. Статистика. – Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации, 2014. – Режим доступа:

[http://www.cbr.ru/sbrfr/?prtid=insurance\\_industry](http://www.cbr.ru/sbrfr/?prtid=insurance_industry)

4. Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]: В Совете Федерации обсудили перспективы перевода здравоохранения на страховую модель финансирования от 31 января 2014 года. - Информационно-правовой портал «Гарант», 2014. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/news/522929/>

## **СЕКЦИЯ 7. Философские науки**

**Минин Д. А., Кузьмин К. О.**

Финансовый Университет при Правительстве РФ, 3 курс,  
кредитно-экономический факультет

### **ТОВАР И ДЕНЬГИ КАК ЕДИНИЧНОЕ И ОБЩЕЕ**

Наша жизнь неразрывно связана с явлениями и процессами, протекающими в экономике. А для субъектов экономики все функционирование (в абстрактной форме) сводится к двум категориям: товары (услуги) и деньги. Чем больше денег у человека и чем больше их номинальная стоимость, тем больше товаров и услуг он сможет себе позволить. В своей работе «Капитал». К.Маркс исследовал отношение товара и денег и показал, как и почему — в силу

присущей ему стоимости — товар и товарный обмен должны порождать деньги. Основанная на этом теория есть первая исчерпывающая теория денег, получившая теперь всеобщее признание. Товар-деньги-товар – так К. Маркс показал их кругооборот.

Как известно, в диалектике рассматриваются парные категории: единичное (особенное) и общее (всеобщее) и другие. Эти категории отражают определенные типы связей, взаимодействуют между собой, образуют систему (детерминизм), а связи внутри каждой пары носят закономерный характер.

Единичное и общее – это философские категории, отражающие универсальные, устойчивые типы связей предметов и явлений окружающей действительности. Они сформировались в результате практической и познавательной деятельности бытия. Так, например, одна из идей гносеология Аристотеля основывалась на том, что через первый уровень познания (чувственный) мы познаем конкретные сущности – единичное. Но большее значение он придает познанию закономерностей – общего. Постигание общего является привилегией разума, по Аристотелю.

Под единичным понимают философскую категорию, отражающую неповторимые свойства и характеристики предметов и явлений. То есть это что-то такое, что характерно лишь для данного предмета. В свою очередь, общее - это категория, которая отражает одинаковые, общие, сравнимые свойства всех вещей, то, что присуще каждому предмету из данного класса. Однако данные категории не являются взаимоисключающими. То, что по определенным свойствам является единичным, по другим свойствам может быть общим от другой классификации и наоборот.

### **Товар и деньги как единичное и общее.**

Достаточно сложно точно сказать, когда появились деньги. Деньги прошли различные формы: натуральную форму (бруски соли в Эфиопии, пушнина, какао-бабы, шкурки животных и т.д), золотых и серебряных слитков, металлических

монеты, бумажных ассигнаций и т.д. И лишь в XX веке уже появились деньги идентичные современным.

Однако всплывает вопрос: насколько ли крепка связь денег и товаров, как это предполагалось в начале их формального возникновения? Какие взаимоотношения возможны между ними на данный момент? Полноправно ли выделять деньги в категорию «единичное»?

В наше время сформировалось устойчивое понимание термина «деньги» как товарного эквивалента. Согласно определению, невозможно не увидеть связь между двумя понятиями: товары и деньги. По сути, деньги не существуют без товаров. Действительно, деньги - это лишь средство для удовлетворения каких-либо человеческих потребностей, это лишь посредник между индивидом и его желаниями в различных формах, которые выражены в товарах и услугах. Особое значение сегодня приобретает еще один аспект, а именно — проникновение экономического фактора на все уровни человеческого бытия, начиная от обыденного мышления и заканчивая культурой, идеологией.

Есть несколько подходов к размышлению о вопросе: деньги и товары как единичное и общее. В первую очередь деньги (особенно первоначальные их виды) являются единичной категорией, а товары – общей категорией. Ведь какао-бабы или слиток золота являлись также и товарами, а не только формами денег. С другой стороны, деньги и товары являются одновременно общими категориями. К примеру, деньги – это собирательный термин. Существуют деньги как валюта (доллар США, российский рубль, японская йена, китайский юань, австралийский доллар и т.д.), электронные деньги, виртуальные деньги и т.д. Товары, в свою очередь, являются общей категорией: промышленные товары, потребительские товары и т.д. И деньги, и товары связаны, как экономические категории. Таким образом, с экономической точки зрения деньги не могут существовать вне товаров. Это лишь инструмент, который обеспечивает функционирование экономики, выполняя такие свои функции, как средство обмена, платежа, накопления. Но с философской точки зрения деньги

приобрели для нас большее значение, чем просто средство или инструмент.

**Деньги – это единичная и независимая категория. Так ли это?**

Если проанализировать значимость денег для человека в наше время, то приходит мысль, что деньги приобрели статус универсальной категории. Ее зависимость от товаров нередко уходит на задний план. Деньги обладают конкретными свойствами, совокупность которых и дает нам представление о них. Влияние денег на человека не исчерпывается только экономической сферой. Деньги влияют и на формирование морали, иерархических человеческих ценностей, на психологию, мировоззрение человека и общества. Деньги являются одной из причин проблем у человека при их отсутствии, но и не только. Чрезмерное количество денег приносит не меньшее количество бед. Деньги создают человеку проблемы при их отсутствия и еще более, когда их вдоволь или излишне. Лишь на первый взгляд кажется, что люди руководят деньгами, на самом деле, они руководят людьми. Деньги диктуют свою политику, навязывают особое мировоззрение, философию. Деньги как цель имеют огромное влияние на развитие человека, его отношение к работе. Нередки случаи, что из-за небольшой суммы денег человек был способен не только на ложь, хитрость, но и даже на убийство, насилие. Они имеют такую невидимую силу, что способны разрушить даже такой важный общественный институт, как семья: из-за наследства ссорятся братья, сестры; нехватка денег может привести к разрушению семьи и т.д. То есть деньги актуализировали не только изменения в мире вещей, но и в мире людей, во внутреннем мире человека: его интересах, идеалах и стремлениях. Они существенно изменили систему человеческих ценностей. Благодаря этому деньги вышли за пределы своего естественного (традиционного) предназначения - эквивалента товара и услуг, расширив сферу своего функционирования.

В обыденном сознании у человека с деньгами связан образ, что денег должно быть много, а если реальность не соответствует данному образу, то нужно собрать и накопить

деньги. Однако такая функция денег, как средство накопления, является не главной, а лишь производной. В первую очередь деньги необходимы для сопоставления товаров и услуг в обществе. Чрезмерное накопление денег – бессмысленный процесс. Он имеет место быть лишь в том случае, если накопление следует определенной цели. В качестве примера рассмотрим финансовую политику фирмы: финансовый менеджер, проводящий оценку деятельности организации, выясняет, что на расчетном счету скопился излишек денег. Это ситуация является признаком плохой работы фирмы, т.к. денег у организации на расчетном счету не должно быть чрезмерно много или мало, их должно быть оптимально для оборота. Деньги надо в первую очередь инвестировать и тратить в активы.

Однако возникает другой вопрос, есть ли какое-то оптимальное количество денег, которое необходимо экономическому субъекту, для своего функционирования, для обеспечения наиболее важными и необходимыми товарами и услугами. В современном мире почти невозможно найти это оптимальное соотношение. В деньгах всегда заключена определенная недостижимость. С увеличением дохода растут потребности человека, а соответственно и увеличивается список товаров и услуг (уже лучшего качества), которые необходимы. Иными словами, эта цепочка движется по спирали, нет единого оптимального соотношения, или, по крайней мере, человек не хочет его признавать и отказываться от новых условий жизни, которые он теперь может себе позволить.

Таким образом, человек не только может продать свою работу, свои услуги, но и воплотить окружающие его предметы в товар, включая некоторые свои личностные качества. Другими словами, сам человек наделил деньги новыми функциями и новыми возможностями. Завышение роли денег в жизни человека и способствовало изменению их сути. Но на первоначальный вопрос: стали ли деньги единичной и независимой категорией, ответ очевиден – нет. При определенных критериях подхода к вопросу деньги являются единичной диалектической категорией, но это не означает

независимость денег. Зависимость сохраняется, просто не всегда она напрямую связана именно с товарами в обычном понимании этого слова. Товаром стала и власть, и известность, и искусство, и даже любовь с дружбой. А причиной этому являются не деньги, а само общество, сам человек.

#### *Литература*

1. Цырдя Т.Н.. Философия (с курсом биоэтики). Учебник. — Кишинев, 2002., с.126
2. Новая философская энциклопедия: <http://iph.ras.ru/elib/1073.html>
3. Вальяно М.В. Философия: Учебник. – М.: «Дело и сервис». – 2003. – 343 с.
4. Андреев И.Л. Человек по имени «Деньги» // Вопросы философии. — 2002. — №12.
5. Кортунов В. В. Философия денег. — М., 2002.

## **СЕКЦИЯ 8. Филологические науки**

**Зайцева Л. А.**

аспирант кафедры филологических дисциплин и методики их преподавания в начальной школе педагогического института Мичуринского государственного аграрного университета  
*г. Мичуринск*

### **КАЛЬКИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ОБОГАЩЕНИЯ СЛОВАРНОГО ЗАПАСА ЯЗЫКА**

Одним из способов заимствования является калькирование, т.е. «заимствование значения иноязычного слова или устойчивого словосочетания, сопровождающееся либо, по возможности, точным воспроизведением отношения данного слова к другим словам, либо заимствованием приемов

словообразования или сочетания слов, согласующимся при этом с грамматической и семантической структурой заимствующего языка» [4, с. 302]. Соответственно различают кальки словообразовательные (лексические, лексико-словообразовательные), семантические, синтаксические, фразеологические [6, с. 159 – 160]. Как отмечает Э.Ф. Володарская, «лингвистическая значимость калек заключается в обогащении ими словарного запаса слов без внедрения заимствованной оболочки, а также в сближении образов мышления двух народов и их восприятия языковой картины мира» [2, с. 100].

Особой формой калькирования является фразеологическое калькирование (мозговой штурм, утечка мозгов и др.). Фразеологические кальки являются отражением органического соединения моментов заимствования, оригинального словотворчества и лексической передачи национальных концептов [2, с. 101].

Предметом нашего исследования являются кальки, обозначающие различные явления и понятия в сфере современного русского словообразования. В названной денотативной сфере нами выявлены устойчивые словосочетания, представляющие собой фразеологические кальки – «буквальный перевод иноязычного оборота по частям» [6, с. 160]. Рассмотрим их.

- *Формальное образование* (англ. formal education) – «организация обучения, отвечающая пяти основным требованиям – обучение: в специально предназначенных для обучения учреждениях; специально подготовленным персоналом; ведущее к получению общепризнанного документа об образовании; систематизированное; характеризующееся целенаправленной деятельностью обучающихся» [3].

- *Неформальное образование* (англ. informal education) – «неорганизованное обучение, не имеющее ни одного из параметров, характеризующих формальное обучение» [3].

- *Внеформальное образование* (англ. non-formal education) – «организация обучения, характеризующаяся двумя параметрами: 1) систематизированное обучение; 2) обучение,

отличающееся целенаправленной деятельностью обучающихся» [3].

- *Мультикультурное образование* (англ. multicultural education) – 1) «концептуальное идеологическое течение в образовательной практике современного демократического общества»; 2) «образовательная стратегия, представляющая последовательные образовательные процессы (организация, реализация, результат), цель которых – решение образовательными средствами проблем, возникающих в обществе в ходе эволюции национальных государств и постколониальных миграционных процессов» [5].

- *Свободное («открытое») обучение* (англ. open learning) – «форма организации процесса обучения, основанная на принципе свободы выбора времени, места, продолжительности, стоимости, вида и форм, целей, организации, методов, источников и средств, последовательности, содержания, оценки, программы обучения, консультантов, наставников, преподавателей, учебных заведений, уровня и документов образования» [3].

- *«Закрытое» обучение* (англ. closed learning) – «традиционная форма организации процесса обучения, характеризующаяся полной обусловленностью деятельности обучающихся учебным учреждением» [3].

- *Электронное обучение* (англ. E-learning, сокращение от англ. Electronic Learning) – «система электронного обучения, обучение при помощи информационных, электронных технологий»; «обучение с помощью Интернет и мультимедиа».

К электронному обучению относится: самостоятельная работа с электронными материалами, с использованием персонального компьютера, мобильного телефона, DVD-проигрывателя, телевизора; получение консультаций, советов, оценок у удалённого (территориально) эксперта (преподавателя), возможность дистанционного взаимодействия; создание распределённого сообщества пользователей (социальных сетей), ведущих общую виртуальную учебную деятельность; своевременная круглосуточная доставка



электронных учебных материалов; формирование и повышение информационной культуры у всех руководителей предприятий и подразделений группы и овладение ими современными информационными технологиями, повышение эффективности своей обычной деятельности; освоение и популяризация инновационных педагогических технологий, передача их преподавателям; возможность развивать учебные веб-ресурсы; возможность в любое время и в любом месте получить современные знания, находящиеся в любой доступной точке мира; доступность высшего образования лицам с особенностями психофизического развития [1].

Приведем примеры функционирования фразеологических калек в современной речевой практике: **Формальное образование** представляет собой долгосрочную программу или кратковременный курс, по завершении которых у выпускника, успешно сдавшего итоговые экзамены, возникает совокупность законодательно установленных прав: право заниматься оплачиваемой трудовой деятельностью по профилю пройденного курса обучения, право занимать более высокую должность в служебной иерархии... Основной признак **неформального образования** – отсутствие единых, в той или иной мере стандартизированных требований к результатам учебной деятельности. При этом могут наличествовать все другие признаки обучения – целесообразность, процедура зачисления, лекционно-семинарские занятия, система оценивания успешности, сертификат об окончании с указанием содержания пройденного курса... (Формальное, неформальное и другие формы непрерывного образования. 2012. 31 мая); **Целями мультикультурного образования** можно считать максимально полное развитие потенциала всех учащихся, независимо от их расовой, национальной и культурной принадлежности (Основы развития мультикультурной компетентности учителей. 2009, с. 10); **Свободное обучение** подразумевает самоконтроль и огромную силу воли [обучающегося]: когда ты сам выбираешь время и занятие – так хочется пропустить пару-другую, верно? А это делать нельзя: ответственность за все несет тот, кто этот выбор

сделал, а не классные руководители и методисты (Tutoronline.ru. 2011. 5 дек.).

Иноязычный оборот open learning в русском языке употребляется как в буквальном переводе свободное («открытое») обучение, так и в приблизительном свободное образование. См., например: *Мы не понаслышке знаем о традиционном образовании: уроки, задания, экзамены, ЕГЭ. Знаем уже мы и об альтернативном образовании. Теперь же познакомимся с еще одной «скандальной» образовательной тенденцией XXI века – со **свободным образованием**. Под свободным обучением понимается такая форма организации процесса обучения, основным принципом которой является принцип свободы выбора – места, времени, продолжительности, форм, методов, средств обучения и проч.* (Tutoronline.ru. 2011. 5 дек.).

Замена одного из компонентов калькированного сочетания синонимичным языковым знаком (*свободное обучение* → *свободное образование*) – одно из свидетельств освоения иноязычного заимствования.

Таким образом, приведенные примеры наглядно показывают, что калькирование как способ перевода единиц английского языка активно затрагивает образовательную сферу современной России, облегчая вхождение новых экстралингвистических реалий и обогащая словарный запас русского языка.

### *Литература*

1. Википедия: свобод. энцикл.: (Электронное обучение) [электронный ресурс]. – URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения: 03.01.2014).

2. Володарская Э. Ф. Заимствование как отражение русско-английских контактов // Вопросы языкознания. – 2002. № 4. С. 96 – 118.

3. Основы андрагогики. Терминологический словарь-справочник для студентов социально-гуманитарных специальностей / сост. Маслова В. В. [электронный ресурс] –

Режим доступа. – URL: <http://lib.druzya.org/gerontologia/view-androgonika.full.html> (дата обращения: 22.03.2014).

4. Пономаренко Л.А. Калькирование как вид влияния одного языка на другой (на материале английских калек с русского языка). Дис. ... канд. филол. наук. Киев, 1965.

5. Психологическая энциклопедия. Мир словарей. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://mirslovari.com/content\\_psy/multikulturnoe-obrazovanie-1926.html](http://mirslovari.com/content_psy/multikulturnoe-obrazovanie-1926.html) (дата обращения: 25.02.2014).

6. Розенталь Д.Э., Теленкова М.А. Справочник по русскому языку. Словарь лингвистических терминов. М.: Мир и образование, 2003.

7. Телия В.Н. Русская фразеология. М.: Школа «Языки русской культуры», 1996.

**Носова О. Е.**

доцент, канд. филол. наук

**Даутова Г. Х.**

доцент, канд. филол. наук

*Ишимбайский филиал УГАТУ*

## **СПЕЦИФИКА ЗООМОРФНОГО КОДА В АНГЛИЙСКОЙ ЛИНГВОКУЛЬТУРЕ**

Термин «код», возникнув в точных науках, в настоящее время активно используется в гуманитарных областях, обладающих знаковым характером, прежде всего в культурологических исследованиях. Семиотический подход к пониманию роли и места естественного языка, разрабатываемый культурологами, привел к пониманию природы и способов трансформации кодов культуры в системе языковых единиц.

Лингвокультурологическое толкование кодов культуры (Красных 2002, Телия 2001) направлено на выявление культурно-значимой, ценностной информации в языковых

знаках. В рамках лингвокультурологической парадигмы код культуры следует понимать как «(1) внутренне связанную систему носителей культурно ценностной информации и установок, (2) формирующуюся в пределах языков культуры в результате культурного соглашения, (3) выражающую глубинное смысловое поле культуры» [5, 282]. Указанный подход вносит вклад в разработку методологии лингвокультурологических исследований.

Также в настоящее время лингвокультурологические изыскания направлены на классификацию кодов культуры, на уточнение и пополнение их списка, на установление их иерархии. В.В. Красных выделяет соматический, пространственный, временной, предметный, биоморфный, духовный коды [4, 298]. Исследования В.И. Шаховского и представителей его научной школы развивают идеи эмотивного кода (В.И. Шаховский, П.С. Волкова, Н.А. Красавский и др.). Работы З.З. Чанышевой доказывают существование проксеMATического кода культуры (Чанышева 2010). Анализируя данную проблему, С.В. Иванова обращает внимание также на то, что к этому перечню необходимо добавить речеповеденческий / коммуникативный код [3, 271]. Как отмечает исследователь, «речеповеденческий код позволяет говорящему адекватно позиционировать себя в процессе коммуникации, поскольку он отражает социальные отношения, духовные ценности, стереотипы лингвокультурного сообщества, а также предопределяет восприятие говорящего партнерами по коммуникации» [там же]. Являясь в трактовке автора одним из базовых кодов, «он регламентирует коммуникативное поведение человека говорящего» [там же]. Данная точка зрения представляется правомерной, поскольку она также согласуется с мыслью В.Н. Телия о том, что «лингвокультурология <...> исследует, прежде всего, живые коммуникативные процессы» [8, 218].

Данная работа представляет собой лингвокультурологический анализ паралингвизма молчания, зафиксированного в паремиологическом фонде английского языка на материале зоонимов. Зооним – это лексико-семантический

вариант слова, выступающий в качестве родового названия животного. Материалом исследования послужили пословицы и поговорки английского языка о молчании. Для проведения лингвокультурологического анализа паремий о молчании привлекаются такие методы лингвистического исследования, как лексико-семантический анализ, изучение словарных дефиниций.

Паремии относят к особой языковой подсистеме. Их рассматривают как источник проникновения в суть (*insight*) культурно-специфических взглядов, норм, убеждений, говорящих на том или ином языке [10]. Сразу оговоримся, что по сей день не существует единого мнения о включении пословиц во фразеологию. Вслед за такими исследователями, как В.В. Виноградов, А.В. Кунин, пословицы и поговорки относим к фразеологизмам.

Специалисты в области фразеологии и лингвокультурологии отмечают несколько характерных черт пословиц и поговорок, которые представляют несомненный интерес для проведения лингвокультурологического анализа. В первую очередь, специалисты отмечают особенность их оформления в качестве цельных единиц с точки зрения структуры и смысла. Другой важной чертой паремий является то, что культурологическая маркированность может быть локализована не только в содержательном плане, но и в языковой плоскости и образной составляющей. Образность паремий заключается в том, что «не давая развёрнутого изображения жизни, они находят предельно ёмкую образность» [1, 265].

Лексическая семантика представляет собой «обыденное сознание» этноса, в котором закреплены память и история народа, его опыт познавательной деятельности, мировоззрение и психология [7, 6]. И как было определено выше, в лингвокультурологическом исследовании семантический анализ преследует цель выявление особого вида информации, информации культурно-ценностного свойства. Формирование ценностей связано с процессом оценки. В лингвистике проблема оценочного смысла решается через установление ценностных ориентаций социума, поскольку оценочная позиция субъекта речи определяется выработанными в данном обществе канонами

(СЭС). По мнению исследователей, оценка, прежде всего, выражается на лексическом уровне. Пословицы английского языка, выражающие оценку молчания, зачастую относятся к сравнительным конструкциям, в которых молчащий человек сравнивается с каким – либо животным:

*E.g. Dumb as a sphinx. Mute as a fish. Dumb as an oyster. Dumb as a beetle. Quiet as a mouse. Meek as a lamb. We could hear his microbes gnaw* [WDP].

В основе этих выражений лежит образность, которая является одной из характерных черт паремий. В.В. Виноградов указывает, что образность – это, прежде всего, совокупность различных видов переносного употребления слов, разных способов образования переносного значения слов и выражений [2]. Исследователи говорят о существовании разных кодов вербализации образности. Различают несколько таких кодов: фитоморфный, зооморфный, культуроморфный и др. коды [9, 71]. В данной работе речь идет о зооморфном коде. Согласно фольклорной традиции с помощью зоонимов описываются определенные черты человеческого характера. Зоонимы могут выражать отношение говорящего к объекту (в нашем случае к молчащему человеку), в их употреблении можно выделить эмоционально-оценочный план, который реализуется через коннотации, имеющие эмоционально положительный или эмоционально отрицательный характер. Так, например, в английской поговорке *mute as a fish* обыгрывается неспособность рыбы разговаривать в противопоставление к говорящему человеку, который молчит намеренно. По данным словаря Free Dictionary [[www.thefreedictionary.com](http://www.thefreedictionary.com)] значение выражения *mute as a fish* толкуется с помощью другой сравнительной конструкции: *silent as a grave*. Представляется, что данные характеристики относятся к человеку, умеющему хранить информацию, не выдавать секреты, и, следовательно, такое молчание оценивается положительно.

Также в английских пословицах часто используется словосочетание *silent dog*. В этих пословицах характерная черта собаки - лай «выворачивается», и молчание животного свидетельствует о странном, подозрительном поведении. Более

того, отклоняющееся от нормы молчание вызывает опасение: *Dumb dogs are dangerous / It is the mute hound which bites the hardest. Beware of a silent dog and still water. A still dog bites sore (A still dog bites sore, but the barking frightens more [WDP])*. Очевидно, что подобное молчание вызывает отрицательное отношение, что подтверждается использованием оценочных предикатов *dangerous, hardest, sore*. Соответственно, указанные паремии могут рассматриваться как предостережения, в которых молчаливый собеседник вызывает негативное впечатление и получает соответствующую оценку.

В целом анализ паремий, включающих слова-зоонимы, свидетельствует о том, что в них преобладают отрицательно оценочные коннотации. Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что образность, вербализованная в паремиях посредством зооморфного кода, и наличие в зоонимах преимущественно отрицательных коннотаций позволяет выделить такое оценочное суждение о молчании, как критическое отношение к излишне молчаливому человеку в англоязычной лингвокультуре. При этом сдвиг в сторону отрицательных значений лингвисты традиционно объясняют «более острой эмоциональной и речемыслительной реакцией людей именно на отрицательные явления» [6, 21].

Таким образом, лингвокультурологический анализ позволяет интерпретировать молчание как знак зооморфного кода. Следствием такого декодирования является возможность фиксации ценностных приоритетов в англоязычной лингвокультуре.

### *Литература*

1. Аникин В.П. Русское устное народное творчество: Учеб. / В.П. Аникин. – М.: Высш. шк., 2001. – 726 с.

2. Виноградов В.В. О теории художественной речи. – М.: Высшая школа, 1971. – 235 с.

3. Иванова С.В. Актуальные проблемы лингвокультурологических исследований // Система языка: синхрония и диахрония: Межвузовский сборник научных статей. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2009. – 306 с.

4. Красных В.В. «Свой» среди «чужих»: миф или реальность?. – М.: ИТДГК «Гнозис», 2003. – 375 с.
5. Лингвокультурология: проблемы, поиски, решения: Монография / С.В. Иванова, З.З. Чанышева. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2010. – 366 с.
6. Райхштейн А.Д. Сопоставительный анализ немецкой и русской фразеологии. – М.: Высшая школа, 1980. – 143 с.
7. Тарланов З.К. Язык. Этнос. Время. Очерки по русскому и общему языкознанию. Петрозаводск, Изд-во ПетрГУ, 1993. – 222 с.
8. Телия В.Н. Русская фразеология. Семантический, прагматический и лингвокультурологический аспекты. – М.: Школа «Языки русской культуры», 1998. – 288 с.
9. Шестак Л.А. Русская языковая личность: коды образной вербализации тезауруса: Монография. – Волгоград: Перемена, 2003. – 312 с.
10. Charteris-Black J. Still Waters Run Deep – Proverbs about Speech and Silence: A Cross-Linguistic Perspective – In: De Proverbio: An Electronic Journal of International Proverb Studies. T. Flonta, ed. Vol. 1, No 2, 1995.

*Список лексикографических источников*

СЭС – Стилистический энциклопедический словарь русского языка / Под ред. М.Н. Кожинной. М.: Флинта, Наука, 2003. – 696 с.

WDP – The Wordsworth Dictionary of Proverbs, by G.L. Apperson, Wordsworth Editions Limited, 2006 – 656 p.

<http://www.thefreedictionary.com>



## **СЕКЦИЯ 9. Юридические науки**

**Алиев Р. З.**

аспирант кафедры конституционного и международного права Сибирского университета потребительской конференции  
*a\_ramin80@mail.ru*

### **ОРГАН МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ КАК ЦЕНТР ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА**

Гражданское общество и местное самоуправление суть неразрывно связанные между собой явления общественно-политического плана. Связь эта заложена в самой природе обоих явлений. Наличие одного неизбежно предполагает возникновение другого.

В основе указанной взаимосвязи лежит понимание института местного самоуправления. Местное самоуправление – это форма осуществления населением муниципальных образований своей власти в пределах, установленных Конституцией РФ, федеральным и региональным законодательством. Население муниципального образования через свои выборные органы и других формах, например путем референдума, обеспечивает самостоятельное и под свою ответственность решение вопросов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью.

Местное самоуправление в любом государстве служит средством осуществления трех основных целей: обеспечения децентрализации в государственном управлении, развития демократических начал в решении вопросов местного значения и повышения эффективности в ведении местных дел.

Система самостоятельных и независимых от государства общественных институтов и отношений лежит в основе гражданского общества, которое обеспечивает функцию «сцепления» частного и общественного интересов, т.е. своего рода посредничество между личностью и государством. В

данном случае, местное самоуправление является одним из базовых институтов, который призван осуществить подобного рода посредничество. Выражая насущные потребности и интересы, как личности, так и отдельных граждан и их объединений, удовлетворяя их на локальном уровне без вмешательства государственной власти, местное самоуправление является одной из основ и механизмов реализации гражданского общества.

Глубинную взаимосвязь между местным самоуправлением и гражданским обществом демонстрирует нам исторический опыт. Мировая история свидетельствует, что развитие местного самоуправления формировало предпосылки к построению гражданского общества, а становление гражданского общества являлось импульсом к активному развитию местного самоуправления и его институтов.

И в настоящее время в научной литературе отмечается связь местного самоуправления и гражданского общества. Так, В. Абрамов полагает, что правильно организованное местное самоуправление – это путь к конституционному строю, правовому государству, гражданскому обществу. [1] А. Чернецкий считает местное самоуправление институтом гражданского общества, способным осуществлять власть, обладающим громадным, до настоящего времени не востребованным созидательным общественным потенциалом.

Конечно, интересы государства и общества не могут совпадать в полной мере. Однако именно развитие гражданского общества позволит власти, с одной стороны, и населению (в лице отдельных граждан и их объединений) с другой, выстроить полноценную систему коммуникаций. Такая система призвана предотвратить развитие конфликта между обществом и властью, ввести его в русло нормального диалога, выявлять и регулировать противоречия уже на ранних этапах, пока тревожная симптоматика не переросла в болезнь всего общественного и государственного организма. В этом выгода полнокровного гражданского общества, как для власти, так и для самого общества. На местном уровне граждане получают возможность не только транслировать власти свои запросы, как

скажем, это можно делать посредством партий, но и на практике реализовывать свои потребности. Местное самоуправление – это тот уровень власти, который наиболее приближен к народу. Он действительно находится в зоне непосредственного доступа населения в буквальном смысле: человек не только избирает органы МСУ из числа людей, которых он наиболее хорошо знает (чего не скажешь о губернаторе, и тем более о президенте России), но имеет реальную возможность фактически прийти в эти органы, напрямую общаться с их представителями. Соответственно, с помощью воздействия на местное самоуправление гражданское общество может наилучшим образом реализовывать свои цели.

Необходимо отметить, что за счет административного ресурса невозможно решить все социально значимые проблемы муниципалитета т региона в целом, а поощрение гражданских инициатив будет способствовать привлечению инвестиций в социальную сферу.

Таким образом, местное самоуправление – это не только уровень публичной власти, но и основной элемент гражданского общества, центр гражданского общества, позволяющий конструктивно согласовывать интересы общества и государства, и поэтому перспектива развития и усиление его роли будут определяться взаимодействием с гражданским сектором. Развитие гражданского общества представляется необратимым процессом и принципиально важно для местной власти поддержать формирование обществ, организаций, союзов, учреждений, работая бок о бок с которыми органы местного самоуправления сумеют сделать процесс развития своей территории более динамичным.

Развитие местного самоуправления невозможно без включения граждан в решение вопросов социально-экономического развития территорий. Именно территориальное общественное самоуправление способствует социальной активности граждан и при создании нормальных условий самостоятельно решает часть житейских проблем, освобождая от мелочевки местную власть. Территориальное общественное самоуправление – это, прежде всего, самодеятельность граждан,

это состояние самоорганизации и готовности к самоуправлению. Представляя интересы населения в органах местного самоуправления, территориальное общественное самоуправление, по существу, становится еще и механизмом реализации народной инициативы. А это, в свою очередь, означает активное включение граждан в процесс принятия решений органами местного самоуправления, гарантируя его открытость и демократичность. В свою очередь, для органов местного самоуправления территориальное общественное самоуправление обеспечивает обратную связь с населением, что позволяет более оперативно выявлять и решать те же повседневные проблемы жителей.

Россия нуждается в полноценном местном самоуправлении, как способе проявления и эффективной реализации гражданской инициативы. Подобное возможно тогда, когда граждане точно знают, какие налоги платят на местном уровне, где аккумулируются эти средства, и какие вопросы за счет этих средств можно решить. В таком случае у населения автоматически появится интерес к этому уровню власти, который, подчеркну еще раз, является для граждан наиболее доступным. Интерес будет выражаться и в избирательной активности.

Таким образом, являясь фундаментом российской системы народовластия, местное самоуправление создает для граждан возможность обретения навыков демократического взаимодействия с формируемыми ими властными органами и общественного контроля за эффективностью их деятельности на всех уровнях публичной власти. Именно усиление взаимодействия населения, органов местного самоуправления, региональных и федеральных органов государственной власти обеспечит повышение политической стабильности в Российском государстве.

#### *Литература*

1. Абрамов В.Ф. Местное самоуправление: идея и опыт // Социс. 1997. С. 120

**Mussakhan A.**

Kazakh University of Humanities and Law, Department of  
International law and International relations, PhD candidate  
*Astana (Republic of Kazakhstan)*

## **FORMATION OF INTERNATIONAL CUSTOMARY LAW NORMS: MODERN CONCEPTS**

If we look at the development process of international customary law norms, we notice that they have changed over time. There is nothing static in the world since the world developments involve many global issues. In this short survey we try to analyze what are the factors that influenced the change of the legal nature of custom overtime and raised relatively new concept of modern custom. However we should make note, that there is no exact and only one answer to this question. We propose, our view based on the past, together with recent theoretical legal analysis. The word ‘modern’ does not exclude the existence of previous theoretical approaches to customary norms. However, it is a fact, that the nature of customary law norms have distinguishable particularities nowadays.

There are many views today on what modern custom contains. For example, Fidler describes it as ‘dynamo perspective’ which interpret modern custom as progressive source of law that respond to moral issues and global challenges [1].

By describing modern custom, Roberts states that the modern custom start to develop since 1945 when the moral issues as human rights, the use of force, environmental protection become relevant. She relates it with world economy, in particular, the shift from liberal state system to welfare system. She states that the modern custom demonstrates normativity and not the descriptive model and derives from statements and not from state conduct. Thus, here we see the shift from theory to practice. This is in her view the essential point of modern custom [2, p. 764].

According to majority of legal academics, the distinguishing feature of modern view on custom is based on moral values. As authors like Cassese, Charlesworth, Tasioulas and later Roberts

agree, modern custom evinces a desire to create general international law that can bind all states on important moral issues [2, p. 766]. That is why we witness the rapid development of *opinio juris* element over the state practice element.

If we look at the legal nature of international customary norms from this angle, we see that it reflects the natural law theory in contrast to positivist view.

A prominent theory in the natural law tradition contends that nations abide by CIL because “they perceive the rule and its institutional penumbra to have a high degree of legitimacy”, where legitimacy is understood as “a property of a rule or rule-making institution which itself exerts a pull toward compliance on those addressed normatively because those addressed believe that the rule or institution has come into being and operates in accordance with generally accepted principles of right process” [3, p. 1120].

So the natural law tradition which reflects the modern view of international customary law norm makes attempts to explain why states obey the international rules to which they have consented. From natural law proponents the reason is based on moral values that states actively defend. However there is a criticism presented by Jack Goldsmith and Eric Posner in their fundamental work “*The limits of international law*” which ‘provides a comprehensive explanatory theory of international law with normative lessons in order to put international law and its scholarship on a more solid foundation’ [4, p. 289]. Goldsmith and Posner build their theory on an instrumentalist approach, thereby rejecting the view of many international lawyers who assume that states follow international law for non-instrumental reasons [4, p. 293].

States do not comply with norms because of a sense of moral or legal obligation; rather, their compliance and the norms themselves emerge from the states’ pursuit of self-interested policies on the international stage. In addition, the behaviours associated with customary international law do not reflect a single, unitary logic. Instead, they reflect various and importantly different logical structures played out in discrete, historically contingent context [3, p. 1113].

Thus they reject the traditional approach which says that states obey the rule of customary law because of the sense of moral obligation. They argue that customary international law is typically defined as the collection of international behavioral regularities that

nations over time come to view as binding as a matter of law. These regularities consist of two elements, state practice and *opinio juris*.

Hence, Goldsmith and Posner rejects the moral-centered nature of *opinio juris* element. Instead they argue that if the state is viewed as the primary obligation-bearing agent, then the obligation can have no direct moral force for the individuals or groups controlling the state. If international law takes the individuals as obligation-bearers instead, then international law would become vulnerable to the birth and death of individuals, redefinition of groups. The authors assume that international law binds state, not individuals.

A moral obligation to obey international law due to the consent principle (or *pacta sunt servanda*) is denied. They argue, most international law does not derive from consent [4, p. 304]. They believe that its up to each state to make decisions concerning the questions of morality. The idea of consent- denial was contained previously in Kelsen's "pure theory of international law" where he rejects the idea of consent as a basis for international law. His concept of strict normativism states that customary international law is based on basic norm (*Grundnorm*) which has not been created by the will of states, but which is presupposed by "the jurists interpreting legally the conduct of states" [5, p.]. They criticize *opinio juris* element in traditional (classic) sense for its being mysterious and not having the ability to explain how a widespread and uniform practice becomes law. They criticize the traditional approach to customary international law as follows:

The traditional paradigm does not explain how customary international law emerges from disorder, or how it changes over time...The traditional account also cannot explain the fact that nations frequently change their views about the content of CIL, often during very short periods of time. Nor, relatedly, can it explain why national courts and politicians almost always apply a conception of particular CIL norms that are in the nation's best interest ... it does not explain why nations often say that they will abide by a particular norm of CIL and then violate their promises. Finally, the traditional account does not explain why nations comply with CIL [3, p. 1119].

Hence, as we noted, even within the proponents of *opinio juris* element two different approaches exist. The traditional view

considers as the evidence of subjective element ‘all evidentiary material which may manifest the belief of a state, i.e. on verbal acts such as statements of state officials’. But the positivist perception count the verbal acts as evidence of state practice. This lead to misunderstandings over the actual choice of the evidence.

The ultimate decision of which evidence may actually be invoked and considered in the assessment of the formation of a new customary rule may depend on the concrete theoretical conception of custom one is following... It is impossible to evaluate the evidence independently of the underlying methodological conception [5, p. 68-70].

The ICRC in its remarks also found it very difficult to make strict separation line between the evidences of two elements [5, p. 69].

Except the question of choosing the evidence of *opinio juris*, there are other questions raised by modern conceptualists. One of such scholars, prof.D’Amato, whose approaches were considered to be ‘provocative’[6, p. 97] and raised scientific criticism among international theorists, states that *opinio juris* element was used simply to distinguish legal usage (custom) from social usage [7], while Brownlie points out that the psychological element is necessary element [8, p. 8].

In short, D’Amato views, the psychological element as a useful “filter” to distinguish the legal from the non-legal usage, but once that distinction is made, only actual State conduct should matter (as opposed to what they “believe”) [6, p. 97].

Even though there is the endless debate over descriptive and normative approach, and the arguments the proponents of those views present seem to be objective, in my view, when it comes to legal nature of international customary norms, since the two elements were officially recognized, the descriptive and normative appeal must be considered in each case separately. In other words, the interpretative methods must allow to interpret customary norms in a way which will not exclude any of these approaches, whether descriptive or normative.

Even within the two fundamental theories of positive law and natural law, the majority of scholars are tend to believe that the international customary law norm consist of two elements, while the



rest emphasize either the element of *opinio juris* or the element of state practice, in other words, they are the proponents of voluntarist approach. The given approach does not strictly belong to legal positivism, but it is also reflected in natural law concepts. According to B. Schlutter, narrowly understood, voluntarism predominantly describes the theory of Triepel and other German scholars in the nineteenth century.

Further, this concept was transformed into a modern voluntarist perception, or in her words, ‘modern consensualist perceptions’. Thus, the given approach was mostly used by PCIJ and ICJ. For example, in Lotus case the judges found that ‘the rules of law binding upon States emanate from their own free will as expressed in conventions or by usages generally accepted as expressing principles of law and established in order to regulate the relations between these co-existing independent communities or with a view to the achievement of common aims’ [9].

As it can be noticed, the view that we present here rejects the credibility of some of the classical views. Hence, the approach presented by prof. D’Amato and prof. Wolfke which divided State behavior into acts (State practice) and statements (*opinio juris*) reflect the classical approach to the understanding of the legal nature of international customary law norm and does not apply to modern scope of the custom formation in modern international law. The abovementioned article of Roberts contains objectively evaluated arguments criticizing the applicability and effectiveness of traditional approach as well as modern approach. The given research is worth reading and analyzing. However our purpose here is not to defend one approach over another, rather our aim is to try to give an objective overview of what is international custom today, what elements it has and what is the process of its formation.

### *Literature*

1. Fidler, D., Challenging the Classical Concept of Custom, German Yearbook of International Law. (1996).
2. Roberts, A.E., Traditional and Modern Approaches to Customary International Law: A Reconciliation, Vol. 95 American Journal of International Law (2001).

3. Goldsmith, J. L., Posner, E. A., *A Theory of Customary International Law*, Vol. 66 *Chicago Law Review* (1999).
4. Van Aaaken, A., *To Do Away with International Law? Some Limits to "The Limits of International Law"*, *European Journal of International Law*, Vol. 17, No. 1 (2006).
5. Schlutter, B., *Developments in Customary International Law, Theory and the Practice of the International Court of Justice and the International Ad Hoc Tribunals for Rwanda and Yugoslavia*, Martunis Nijhoff Publ. (2010).
6. Kini, E. R., *The Precautionary Principle, Multilateral Treaties and the Formation of Customary International Law: A Symptom of a Larger Conundrum?*, Edis (2008).
7. A. D'Amato, *The Concept of Custom in International Law*, Cornell Univ.Press (1971).
8. I.Brownlie, *Principles of Public International Law*, Oxford Univ.Press (2003).
9. *The Case of the S.S. "Lotus"*, Publications of the Permanent Court of International Justice, Series A, No. 10 (1927).

## **СЕКЦИЯ 11. Искусствоведение**

**Павлова Светлана Львовна**

Искусствовед, коллекционер, независимый эксперт,  
специалист по атрибуции икон «суздальских писем»  
XVIII- начала XX века

### **НОВЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ АТРИБУЦИИ ИКОНОПИСИ «СУЗДАЛЬСКИХ ПИСЕМ» села ХОЛУЙ (Владимирской губернии, ныне Ивановской области) ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XVIII- НАЧАЛА XX века**

Проблемы атрибуции иконописи села Холуй второй половины XVIII- начала XX столетия связаны с рядом исторических причин, с недостаточным научным интересом к ней в недалеком прошлом и, как следствие этого - недостаточной изученностью целого пласта «позднего» русского религиозного искусства которым является Холуйская иконопись. Сегодня у Холуйской иконы широкий круг любителей и почитателей, но, по сей день, нет научно обоснованной системы знаний о её характерных типах и художественных особенностях. В данной статье описывается попытка применения комплексного искусствоведческого анализа для выработки качественно нового подхода к определению аутентичного стиля Холуя и видов его иконной «продукции».

Объектом исследования стала обширная коллекция икон Государственного музея Холуйского искусства, расположенного в самом селе.

Холуйская иконопись на протяжении всего времени своего существования развивалась в русле преемственности византийских традиций и имела ретроспективное направление. Произведения холуян отличались незатейливостью композиций и простотой рисунка. Известно, что здесь писали много и многообразно иконы Спасителя, Богородицы, Святых-«заступников». Основной колорит Холуйской иконописи

составляли теплые монохромные оранжево-красные и коричневые тона, которые придавала палитре используемая здесь «местноизобретенная» краска, т.н. «бакан»; в оформлении икон использовались элементы русской народной декоративной культуры, удивительно сочетающей в себе знаковый язык православных символов с элементами сказочного «народного барокко».

Главной и основной продукцией Холуйского промысла с середины XVIII века и до начала XX столетия была недорогая «расхожая» икона, отвечающая социальному заказу общества. Из Холуйских мастерских выходили технически и художественно разнообразные произведения, в темперной и масляной технике, различных стилей, а также самых разных конструкций и размеров. Холуяне «сотрудничали» как с официальной церковью, так и со старообрядческими (и даже с сектантскими) сообществами, предлагая рынку продукцию, практически, любого «пошиба», манеры и стиля. Известно, что Холуйский промысел уже во второй половине XVIII века становится крупнейшим в России универсальным профессиональным иконописным центром.

Обзор источников и литературы предыдущих лет, в которых в той или иной степени затронута тема иконописи Холуя, показывает отсутствие единого подхода и единой терминологии в описании стиля и видов/типов Холуйских икон. В качестве примера этому можно привести ряд материалов, это – статья известного, дореволюционного ученого-исследователя Георгиевского В.Т. «Школа иконописания в с. Холуй Владимирской губернии» (1899), культурологические труды мастера краеведа и общественного деятеля XIX века, Гольшева И.В. «Воспоминания» (1838–1878), работа культуролога Тарасова О.Ю. «Русские иконы XVIII начала XX в. на Балканах» (1990), альбом-монография советского искусствоведа Соловьевой Л.Н. «Холуй. Лаковая миниатюрная живопись» (1991), научные труды ученого-реставратора ГосНИИР Баранова В.В. [1] и краеведческие исследования директора Холуйского художественного училища Печкина М.Б.[2].

Именно отсутствие единого научного подхода и терминологии дало импульс автору данной статьи заняться углубленным изучением иконописи Холуя, и предложить ввести в научный оборот ряд новых понятий в отношении стиля и видов/типов продукции мастерских Холуя, обозначив этапы (фазы) становления, закрепления традиций в исторических рамках, а также процесс дифференциации промысла в последней четверти XIX - начала XX века.

Итак, благодаря изучению коллекции музея и систематизации уже известной информации, нами был проведен анализ эволюции стиля Холуя. Мы выделили 3 этапа/фазы его развития, хронологически начиная с XVI века и заканчивая началом XX.

РАННИМ ЭТАПОМ развития стиля ХОЛУЯ, или фазой созревания (становления) - можно считать время с XVI века, т.е. с первых известных упоминаний о здешних «иконниках» в архивных документах, и до середины XVIII века. Это была иконопись монахов подворий Троице-Сергиева и суздальского Спаса-Евфимиева монастырей, и части жителей, обученных монахами, писать в традиционной темперной иконной технике, стиле древнерусских школ и греческого «пошиба». В это же время, в ранних Холуйских иконах, видимо, через творческое общение с Палехом, появляются черты «строгановских писем». В период РАННЕЙ ФАЗЫ, в Холуе, под влиянием модной «фрязи» впервые начинают использовать масляные краски, что стало впоследствии характерным отличительным признаком Холуйской иконописи XVIII-XX вв. от «писем» других сел «суздальского» иконописного района.

Фаза фиксации художественной формы, или ЗРЕЛЫЙ ЭТАП развития стиля Холуя, по нашему мнению, начинается с 60-х годов XVIII века, когда в Холуй вернулись мастера, получившие образование в иконописном классе при семинарии Троице-Сергиевой Лавры под руководством малороссийского иеромонаха Павла Казакевича (бывшего живописца Киевского Межигорского монастыря). Это время заключительного этапа профессионализации промысла. В ЗРЕЛОЙ ФАЗЕ Холуйской иконописи отмечаются характерные черты «московского»

барокко, порывистость чувств рококо и сентиментальность, присущая украинской иконописной традиции»[3]. В это же время холуяне закрепили своё положение «носителей троицкого стиля» [4], получив постоянные «подряды» от Троице-Сергиевой и Киево-Печерской Лавры, которые не прекращались, начиная с 1764 года и включая, практически, весь XIX век. В период ЗРЕЛОЙ ФАЗЫ Холуй становится ГЛАВНЫМ ПОСТАВЩИКОМ «РАСХОЖЕЙ» ИКОНЫ в стране и за её рубежами (свои позиции он уступил только к концу XIX столетия, старообрядческой Мстере).

НА ПОЗДНЕМ ЭТАПЕ развития стиля, начинающегося с последней четверти XIX века и закончившемся двадцатыми годами XX века, в Холуе можно выделить два художественных направления:

1.ТРАДИЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ- за которое упорно держались холуйские иконописные мастерские с традиционным разделением труда и узкой специализации мастеров, а также с традиционными методами подготовки молодых мастеров-иконописцев/живописцев. Эта методика обучения, усвоенная от дедов, позволяла не только сохранять стабильно высокую производительность труда в иконописной мастерской, что было важно при жесткой рыночной конкуренции, но и давала возможность отсеивать неспособных учеников и стимулировать рост мастерства более талантливых.

2.АКАДЕМИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ-внедряемое государственным Комитетом по поддержке развития иконописи- в качестве инновации в этом искусстве, с применением при обучении молодых художников методов академической школы. Каждый будущий иконописец за время обучения в школе учился писать всю икону единолично, «от и до»; с применением технических достижений своего времени и с учетом «актуальной» для конца XIX- начала XX века стилистики, представляющей собой «синтез элементов традиционного иконного письма с новациями светской живописи Нового времени»[5]. В «академической» Холуйской школе преподавали выпускники Императорской Академии

Художеств - Харламов Н.Н.(впоследствии - академик живописи) и Зарин Е.А. (ученик Ильи Репина).

Далее, по результатам проведенного обобщения и систематизации ранее описанных в литературе атрибуционных признаков Холуйской иконописи, а также используя материалы собственного исследования, нами предлагается ввести в научный оборот унифицированную КЛАССИФИКАЦИЮ ВИДОВ (ТИПОВ) иконописной продукции Холуя второй половины XVIII- начала XX века ПО ФОРМАЛЬНО-СТИЛИСТИЧЕСКИМ ПРИЗНАКАМ, состоящую из 3-х групп с 3-мя подгруппами каждая.

ПЕРВАЯ ГРУППА: «ПОДСТАРИННЫЕ» иконы, выполненные в традиционной темперной технике. Среди них можно выделить 3 подгруппы:

1.1.«ПОДСТАРИННЫЕ в подражании ГРЕЧЕСКОЙ и ДРЕВНЕРУССКИМ ШКОЛАМ».

1.2.«ПОДСТАРИННЫЕ в подражании «золотопробельной» манере СТОГАНОВСКИХ ПИСЕМ».

1.3.«ПОДСТАРИННЫЕ в МОНОХРОМНОЙ ГАММЕ», выполненные высокохудожественно, но в «упрощенном» колорите (качественные «краснушки»).

ВТОРАЯ ГРУППА: «ЭКЛЕКТИЧНЫЕ», выполненные в масляной или смешанной технике живописи, а также иконы с золоточеканным орнаментом по краю иконы или на полях. В этой группе также выделяются следующие 3 подгруппы:

2.1.«ЭКЛЕКТИЧНЫЕ ФРЯЖСКИЕ РАННИЕ», выполненные в духе стиля мастеров «Оружейной палаты», с ориентировкой на иконографические образцы западноевропейских гравюр.

2.2.«ЭКЛЕКТИЧНЫЕ ФРЯЖСКИЕ ТРОИЦКИЕ», выполненные в «троицком» стиле, в духе «московского» барокко и сентиментального «украинского» рококо.

2.3. «ЭКЛЕКТИЧНЫЕ АКАДЕМИЧЕСКИЕ», выполненные в академической манере в духе стиля «круга Виктора Васнецова»[6], конца XIX- начала XX века. К этой же группе икон также следует отнести продукцию холуйских

учебных «академических» мастерских начала XX века, под руководством Е.А. Зарина.

ТРЕТЬЯ ГРУППА: Образцы «РАСХОЖЕЙ» иконописи.  
Это иконы с конструктивными элементами окладаи/или  
выполненные в упрощенной, «спешной» технике письма. Эта группа также имеет 3 подгруппы:

3.1.«РАСХОЖИЕПОДРИЗНЫЕ». Иконографический сюжет под оклад/ризу на иконной доске мог быть написан полностью, но упрощенно, «спешно», чаще монохромно (расхожие «краснушки»), или на доске под ризу прописывалось только «личное» (лики, видимые части тела), без композиции и сюжета. Риза для них делалась из металла(серебра, меди или сплавов).

3.2.«РАСХОЖИЕПОДФОЛЕЖНЫЕ И ПОДУБОРОЧНЫЕ». На этих иконах писалось только «личное». «Уборы» делались из фольги или «золотой» бумаги, могли еще украшаться искусственными бумажными цветами.

3.3.«РАСХОЖИЕ КАРМАННЫЕ». Это рукописные образки, маленьких размеров от 1 до 4 вершков, для паломников из простонародья, путешественников, солдат и для других верующих, которым нужны были иконки-«спутницы».

В заключение хотим отметить, что для качественной искусствоведческой атрибуции любого произведения искусства существует необходимость введения в научный оборот и закрепления в нем терминологии и понятий, связанных со стилем и типологией предметов искусства, поэтому нам представляется актуальным проведенное искусствоведческое исследование и его результаты, которые, очевидно, могут оказаться полезными как для музейных специалистов, так и для коллекционеров и других участников антикварного рынка.

### *Литература*

1. Баранов В.В. Иконопись Мстеры: история, структура промысла, художественные особенности.: дис. ... канд. искусствоведения/ Баранов Виктор Васильевич; науч. рук. д-р искусствоведения, Ю.Г. Бобров; Санкт-Петербургский Государственный академический институт живописи,



скульптуры и архитектуры им. Репина Российской Академии Художеств. - СПб., 2008.

2. Печкин М.Б. Соль, иконы, миниатюра/ М.Б. Печкин; ред. И.Антонов. - Иваново: Новая Ивановская газета, 2011.

3. Витхамар А. Энциклопедия русской иконы. История, сюжеты, школы, художественные особенности/ АнникаВитхамар; пер. с дат. Д.Б. Никуличевой. гл.ред. О.А.Дадыкина- М.:ЗАО «БММ», 2011. - 264 с.

4. Шитова Л.А. Троицкая живописная школа XVIII в./Троице-Сергиева лавра в истории, культуре и духовной России. – М.: Покрова, 2000. - С.369-384

5. Солнцев Ф.Г. Моя жизнь и художественно-археологические труды// Русская старина. – 1876. - Т. XV I. - С. 275-277.

6. Гусакова В.О. Церковная живопись конца XIX –начала XX вв. Виктор Васнецов и его последователи.: дис. ... кнд. искусствоведения/ Гусакова Виктория Олеговна; науч. рук. кнд. искусствоведения, Е.В.Нестерова; Санкт-Петербургский Государственный академический институт живописи, скульптуры и архитектуры им. Репина Российской Академии Художеств.-СПб., 2004. - 339 с.

## **СЕКЦИЯ 12. Психологические науки**

**Головина К. Э.**  
студентка РГГМУ, 5 курс  
*г. Санкт-Петербург*

### **ВОЗДЕЙСТВИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ РЕКЛАМЫ НА ЭМОЦИОНАЛЬНУЮ ПАМЯТЬ ПОТРЕБИТЕЛЯ**

Реклама в современном мире – явление вездесущее и всепроникающее. У нее нет принципиальных противников: без нее немислимо решение множество разнообразных задач.

Реклама в большей мере воздействует на эмоциональную память потребителя, а учитывая современный жизненный ритм воспринимается разными способами, такими как: аудиальный, визуальный. Вследствие этого важно знать и понимать особенности влияния коммерческой рекламы на умы потребителя.

Согласно изученному материалу, эмоциональная память быстрее всего развивается в детском возрасте. Непроизвольная, зрительно-эмоциональная память действует неосознанно. Однако, эмоциональная память развивается на протяжении всей жизни, как в положительном, так и в отрицательном подкреплении. На эмоциональной памяти основано прочность запоминания материала. Ведь то, что вызывает у человека эмоциональные переживания запоминается без особого труда и наиболее длительный срок.

Благодаря исследованной информации по особенностям эмоциональной памяти и рекламоведению, автором дипломной работы «Воздействие коммерческой рекламы на эмоциональную память потребителя» было решено провести лонгитюд. Для детей, обучающихся в 9-11 классах средней общеобразовательной школы города Санкт-Петербурга. В исследовании приняло участие 90 человек. Опрашиваемым было предоставлено 9 видеороликов, воздействующих на эмоциональную память, вот некоторые из них:

1. Новогодняя реклама «Кока-Колла»

2. Реклама «Киндер-сюрприз»

3. Реклама «Ауди» с олимпийскими кольцами;

И 6 видеороликов, воздействующих на рациональную память, например:

1. Рекламы гипермаркетов электроники

2. Реклама жилищного комплекса «Кивеннапа»

Также к каждому ролику прилагались 20 характеристик, испытываемые должны были таким образом описать эмоции, которые они испытывали при просмотре ролика.

По итогам длительного исследования, наиболее запоминаемыми роликами стали те, которые имели следующие характеристики:

1. Удовольствие

2. Восхищение

3. Любовь (половая)

4. Умиление

5. Предвкушение

6. Жалость

7. Зависть

8. Стыд

9. Отвращение

10. Неудовлетворенность собой

То есть самая запоминающаяся реклама – это та, которая воздействует на самые глубинные, сильные эмоции в человеке.

В завершении этой дипломной работы был создан экспериментальный рекламный постер, воздействующий на некоторые из сильнейших эмоций, а именно: страх, неудовлетворенность собой, отвращение.

По результатам опроса тех же учащихся, данный экспериментальный постер заслужил гораздо больше внимания опрашиваемых, чем постер, который был взят из сети Интернет и воздействовал на нейтральные эмоции человека.

Тем самым, можно сделать вывод, что воздействие на эмоциональную память человека крайне эффективно в коммерческой рекламе.

**Ненашева В. А.**  
студентка РГГМУ, 5 курс  
г. Санкт-Петербург, [nicky.piter@mail.ru](mailto:nicky.piter@mail.ru)

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАНИПУЛЯТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБЛАСТИ РЕКЛАМЫ АВТОМОБИЛЕЙ**

Реклама - двигатель торговли. истинным это утверждение является и при продаже автомобилей. Большая конкуренция, сезонность автомобильного бизнеса диктуют необходимость методично продумывать каждую рекламную акцию. Манипулятивные технологии же повсеместно используются в рекламе и сми. Данные технологии обеспечат успех пиар-кампании.

Однако ошибочно полагать, что манипулятивные технологии используются только в рекламных роликах, постерах, статьях и прочих проявлениях рекламной деятельности. Автомобильная пиар-кампания с использованием манипулятивных приемов затрагивает и такие важные детали, как:

1. Пост-сервис
2. Встречи с клиентами
3. Обслуживание, как клиента, так и его автомобиля.

В дипломной работе «Использование манипулятивных технологий в автомобильной рекламе» был проведен сравнительный анализ шести автомобильных концернов – Skoda, Mercedes-Benz, BMW, Audi, Volkswagen, Mazda. Анализу подверглись следующие модели вышеизложенных марок:

1. Audi A6 (C7) 3.0
2. BMW X3 F25 28i xDrive
3. Volkswagen Touareg II 3.0
4. Skoda Superb 3,6 DSG
5. Mazda CX-9 3,7 AT
6. Mercedes-Benz E-класс седан E200 AT

Все исследуемые модели примерно равны друг другу по ценовой категории и классовому уровню автомобилей. Анализу подверглись:

1. обстановка дилерских центров
2. прием посетителей
3. пост-сервис
4. рекламные ролики, постеры и буклеты.

По данным анализа были выявлены наиболее эффективные манипулятивные подходу к клиенту, такие как:

1. «Задабривание клиента»
2. Манипуляция статусом
3. «Доверительное касание»
4. Позитивная эмоциональность продавца
5. Индивидуальное обслуживание
6. «Приятные мелочи»

Также по завершению анализа был проведен социологический опрос граждан-автолюбителей, в опросе приняли участие 126 человек, 30,2 % - женская аудитория; 69,8 % - мужская аудитория. По результатам опроса было подтверждено, что вышеперечисленные манипулятивные методы имели бы действие на опрашиваемых. Также опрос показал, что мужская аудитория больше акцентирует свое внимание на комфорте и уровне информированности, женскую аудиторию интересуют в больше степени различные приятные мелочи, подарки и внешний вид документов и прочих аксессуаров. И мужская, и женская аудитории выразили озабоченность престижностью марки своего автомобиля.

В качестве эксперимента был создан постер, вобравший в себя несколько из действующих манипулятивных приемов, такие как:

1. Манипуляция цветом
2. Ссылка на авторитет
3. Придание негативной окраски марке-конкуренту
4. Манипуляция с использованием сексуального подтекста

Согласно данным технического центра "опель", где проводился эксперимент, продажи легковых автомобилей данной марки, в том числе и автомобилей с пробегом, незначительно выросли, также вырос поток клиентов для технического обслуживания автомобилей.

Таким образом, сформированная в начале написания дипломной работы гипотеза: " влияние и использование эффективных манипулятивных технологий в рекламных кампаниях легковых автомобилей положительно сказывается на уровне продаж и степени доверия к компании дилера", подтвердилась.

В завершении можно сделать вывод, что не только реклама требует добавления в нее манипулятивных технологий, но и весь путь общения с клиентом.

**CreateSpace**  
**4900 LaCross Road,**  
**North Charleston, SC, USA 29406**  
**2014**